BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

ISO 9001:2008

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP

NGÀNH: TÀI CHÍNH - NGÂN HÀNG

Sinh viên : Đỗ Thị Nga
Giảng viên hướng dẫn: Ths. Hoàng Thị Hồng lan

HẢI PHÒNG - 2013

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

GIẢI PHÁP NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ CỦA NGÂN HÀNG TMCP ĐẦU TƯ VÀ PHÁT TRIỂN VIỆT NAM CHI NHÁNH QUẢNG NINH- PGD CẨM PHẢ

KHÓA LUẬN TỐT NGHIỆP ĐẠI HỌC HỆ CHÍNH QUY

NGÀNH: TÀI CHÍNH- NGÂN HÀNG

Sinh viên : Đỗ Thị Nga
Giảng viên hướng dẫn: Th.s Hoàng Thị Hồng Lan

HẢI PHÒNG - 2013

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO
TRƯỜNG ĐẠI HỌC DÂN LẬP HẢI PHÒNG

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Sinh viên: Đỗ Thị Nga Mã SV:1354040200

Lớp: QT1301T Ngành: Tài chính - Ngân hàng

Tên đề tài: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam Chi nhánh Quảng Ninh - Phòng giao dịch Cẩm Phả.

NHIỆM VỤ ĐỀ TÀI

1. Nội dung và các yêu cầu cần giải quyết trong nhiệm vụ đề tài tốt nghiệp

(về lý luận, thực tiễn, các số liệu cần tính toán và các bản vẽ).

- Xây dựng cơ sở lý luận cơ bản về doanh nghiệp vừa và nhỏ, chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng thương mại
- Thu thập số liệu, phân tích đánh giá chất lượng tín dụng đối với DNVVN của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh
- Đề xuất giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh

2. Các số liệu cần thiết để thiết kế, tính toán.

- Số liệu thu thập tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh
- Báo cáo kết quả kinh doanh
- Báo cáo tài chính
- Bảng cân đối kế toán
- Báo cáo tổng kết năm 2010-2012

3. Địa điểm thực tập tốt nghiệp.

Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam Chi nhánh Quảng Ninh – Phòng giao dịch Cẩm Phả.

CÁN BỘ HƯỚNG DẪN ĐỀ TÀI TỐT NGHIỆP

Người hướng dẫn thứ nhất:

Họ và tên: Hoàng Thị Hồng lan

Học hàm, học vị: Thạc sĩ

Cơ quan công tác: Đại học Dân lập Hải Phòng

Nội dung hướng dẫn: Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại Ngân hàng TMCP Đầu tư và Phát triển Việt Nam Chi nhánh Quảng Ninh - Phòng giao dịch Cẩm Phả.

Người hướng dẫn thứ hai:

Họ và tên:.....

Học hàm, học vị:.....

Cơ quan công tác:.....

Nội dung hướng dẫn:.....

Đề tài tốt nghiệp được giao ngày 25 tháng 03 năm 2013

Yêu cầu phải hoàn thành xong trước ngày 29 tháng 06 năm 2013

Đã nhận nhiệm vụ ĐTTN
Sinh viên

Đã giao nhiệm vụ ĐTTN
Người hướng dẫn

Hải Phòng, ngày ..... tháng.....năm 2013

Hiệu trưởng

GS.TS.NGƯT *Trần Hữu Nghị*

PHẦN NHẬN XÉT CỦA CÁN BỘ HƯỚNG DẪN

1. **Tinh thần thái độ của sinh viên trong quá trình làm đề tài tốt nghiệp:**

……..

……..

……..

……..

……..

……..

……..

2. **Đánh giá chất lượng của khóa luận (so với nội dung yêu cầu đã đề ra trong nhiệm vụ Đ.T. T.N trên các mặt lý luận, thực tiễn, tính toán số liệu…):**

……..

……..

……..

……..

……..

……..

……..

……..

……..

3. **Cho điểm của cán bộ hướng dẫn (ghi bằng cả số và chữ):**

……..

……..

……..

Hải Phòng, ngày ... tháng ... năm 2013

Cán bộ hướng dẫn

(Ký và ghi rõ họ tên)

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU 1
Chương 1: CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI. 3
1 Tổng quan về doanh nghiệp vừa và nhỏ 3
1.1 Khái niệm doanh nghiệp vừa và nhỏ 3
1.2 Đặc điểm của doanh nghiệp vừa và nhỏ 4
1.2.1. DNVVN có quy mô nhỏ về vốn đầu tư và số lượng lao động..... 4
1.2.2. Mô hình tổ chức của các DNVVN đơn giản, chi phí quản lý, đào tạo thấp. 4
1.2.3. DNVVN có khả năng cạnh tranh thấp 5
1.2.4. DNVVN chịu nhiều ảnh hưởng từ môi trường bên ngoài 5
1.2.5. DNVVN rất linh hoạt, nhạy cảm và dễ thích ứng với sự thay đổi của thị trường 5
1.3 Vai trò của doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nền kinh tế thị trường..... 6
1.3.1. Tạo ra nhiều việc làm với chi phí thấp, góp phần giảm tỷ lệ thất nghiệp. 6
1.3.2 Đóng góp lớn vào tăng trưởng kinh tế 6
1.3.3. Tạo ra sự linh hoạt cho nền kinh tế 7
1.3.4 Tăng nguồn tiết kiệm, tăng hiệu quả sử dụng vốn từ dân cư 7
2 Hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại..... 8
2.1 Khái niệm và đặc trưng của hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ 8
2.1.1. Khái niệm hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ..... 8
2.1.2. Đặc trưng của hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ..... 9
2.1 Mục tiêu của hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại 10
2.2 Các hình thức tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại..... 12
2.2.1. Cho vay 12
2.2.2. Chiết khấu thương phiếu 14
2.2.3. Cho thuê tài chính 14
2.2.4. Bảo lãnh..... 15

2.2.5. Hình thức khác 15
2.4 Chỉ tiêu phản ánh kết quả của hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại 16
3 Chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại 18
3.1 Khái niệm chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ 18
3.2 Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại 19
3.2.1 Chỉ tiêu định tính 19
3.2.2. Chỉ tiêu định lượng 20
4 Các nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại 25
4.1 Nguyên nhân khách quan 25
4.1.1. Từ phía doanh nghiệp vừa và nhỏ 25
4.1.2. Các chính sách của nhà nước 27
4.1.3. Môi trường kinh tế 28
4.1.4. Môi trường pháp lý 29
4.1.5. Môi trường chính trị, xã hội 29
4.2 Nguyên nhân chủ quan 30
4.2.1. Chính sách tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của ngân hàng 30
4.2.2. Quy trình tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ 30
4.2.3. Nguồn thông tin cung cấp cho hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ 31
4.2.4. Chất lượng cán bộ tín dụng 31
4.2.5. Kiểm tra, kiểm soát nội bộ 32
Chương 2 THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI PHÒNG GIAO DỊCH CẨM PHẢ - CHI NHÁNH BIDV QUẢNG NINH 33
1 Khái quát về PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh 33
1.1 Quá trình hình thành và phát triển của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh 33
1.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam 33

1.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh 36
1.2 Bộ máy tổ chức của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh 38
1.2.1 Sơ đồ cơ cấu bộ máy tổ chức 38
1.2.2 Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban 38
1.3 Kết quả hoạt động kinh doanh của PGD Cẩm Phả – CN BIDV Quảng Ninh trong giai đoạn 2010-2012 41
1.3.1 Hoạt động huy động vốn 41
1.3.2 Hoạt động tín dụng 44
1.3.3 Kết quả hoạt động kinh doanh của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 – 2012 47
2 Thực trạng chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh 48
2.1 Chính sách tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của BIDV 48
2.2 Quy trình cấp tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh 52
2.3 Phân tích, đánh giá chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh 57
Chương 3 GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẰM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI PGD CẨM PHẢ- CN BIDV QUẢNG NINH 73
3.1 Định hướng phát triển của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh giai đoạn 2011 - 2015 73
3.1.1 Định hướng chung 73
3.1.2 Định hướng cho hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa vànhỏ 74
3.2 Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh 75
3.2.1 Tiếp tục mở rộng hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ, xây dựng chính sách khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ 75
3.2.2 Đa dạng hóa hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ 78
3.2.3 Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ 81
3.2.4 Tổ chức đào tạo cán bộ tín dụng nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực 83

3.2.5 Thực hiện công tác thu nợ hiệu quả, hạn chế và xử lý nợ quá hạn ,nợ xấu 84
3.2.6 Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động tín dụng đối với DNVVN 86
3.3 Kiến nghị 87
3.3.1 Kiến nghị đối với Nhà nước 87
3.3.2 Kiến nghị đối với ngân hàng nhà nước 90
3.3.3 Kiến nghị đối với tỉnh Quảng Ninh 92
3.3.4 Kiến nghị đối với BIDV 92
KẾT LUẬN 95
DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO 98

DANH MỤC KÝ HIỆU VIẾT TẮT

Kí hiệu	Nội dung
PGD	Phòng giao dịch
BIDV	Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam
CN	Chi nhánh
DN	Doanh nghiệp
DNVVN	Doanh nghiệp vừa và nhỏ
DNNN	Doanh nghiệp nhà nước
NH	Ngân hàng
NHNN	Ngân hàng nhà nước
NHTM	Ngân hàng thương mại

DANH MỤC CÁC BẢNG

1. Bảng 1: Cơ cấu nguồn vốn huy động từ năm 2010 – 2012
2. Bảng 2: Cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012
3. Bảng 3: Cơ cấu dư nợ phân theo đối tượng của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012
4. Bảng 4 : Kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2010 – 2012
5. Bảng 5: Tốc độ tăng trưởng dư nợ đối với DNVVN tại tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 – năm 2012
6. Bảng 6: Tỷ trọng dư nợ của DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 – 2012
7. Bảng 7: Tình hình dư nợ DNVVN theo thành phần kinh tế của PGD Cẩm Phả- CNBIDV Quảng Ninh năm 2010-2012
8. Bảng 8: Tình hình dư nợ DNVVN của PGD Cẩm Phả- CN BIDV Quảng Ninh theo kì hạn năm 2010-2012
9. Bảng 9: Tỷ lệ nợ quá hạn của DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 – 2012
10. Bảng 10: Tỷ lệ nợ xấu của DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012
11. Bảng 11: Tỷ lệ nợ không có khả năng thu hồi vốn của DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012
12. Bảng 12: Tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo đối với DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012
13. Bảng 13: Hiệu suất sử dụng vốn vay đối với DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012
14. Bảng 14: Mức sinh lời từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012
15. Bảng 15: Tỷ trọng lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012

LỜI MỞ ĐẦU

Nghị định số 90/NĐ-CP ngày 23-11-2002 của Chính phủ về trợ giúp phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ đã nêu :" Phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ là một nhiệm vụ quan trọng trong Chiến lược phát triển kinh tế- xã hội, đẩy mạnh công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Nhà nước khuyến khích và tạo điều kiện thuận lợi cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ phát huy tính chủ động sáng tạo, nâng cao năng lực quản lý, phát triển khoa học-công nghệ và nguồn lực...". Nhận thức được điều này, trong thời gian qua các ngân hàng thương mại đã chú trọng quan tâm đến các doanh nghiệp này. Nhất là khi môi trường kinh doanh giữa các ngân hàng này càng trở nên khốc liệt thì việc hướng tới các doanh nghiệp vừa và nhỏ như là một đối tượng khách hàng đầy tiềm năng là chiến lược phát triển tất yếu của các ngân hàng thương mại.

Cùng với quá trình hội nhập kinh tế thế giới, hệ thống ngân hàng thương mại Việt Nam ngày càng phát triển. Là một trong những nghiệp vụ quan trọng nhất của ngân hàng, không thể phủ nhận vai trò to lớn của hoạt động tín dụng trong việc phục hồi và thúc đẩy sự phát triển của nền kinh tế nói chung và của doanh nghiệp vừa và nhỏ nói riêng. Hoạt động tín dụng có mang lại hiệu quả hay không không chỉ có ý nghĩa với Ngân hàng mà còn là vấn đề quan tâm của cả nền kinh tế. Hiệu quả hay nói cách khác là chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ phụ thuộc vào rất nhiều yếu tố trong đó có yếu tố thuộc về chính bản thân ngân hàng. Qua thời gian thực tập tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh em nhận thấy ngân hàng đã đẩy mạnh hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ và có những biện pháp nhất định trong việc nâng cao chất lượng tín dụng đối với loại hình doanh nghiệp này. Bên cạnh những kết quả đáng khích lệ thu được vẫn còn bộc lộ nhiều khó khăn, hạn chế đòi hỏi ngân hàng phải nỗ lực tìm cách giải quyết để có thể phát triển hơn nữa và tăng tính cạnh tranh trên thị trường. Vì vậy sau một thời gian tìm hiểu tại ngân hàng, em đã chọn đề tài :" ***Giải pháp nâng cao chất lượng tín***

dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh " cho chuyên đề tốt nghiệp.

Ngoài phần mở đầu và kết luận, nội dung chính của đề tài gồm 3 chương:

Chương 1: Cơ sở lý luận về chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại

Chương 2: Thực trạng chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại phòng giao dịch Cẩm Phả - chi nhánh BIDV Quảng Ninh

Chương 3: Giải pháp và kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng doanh nghiệp vừa và nhỏ tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh

Em xin gửi lời cảm ơn chân thành tới cô Hoàng Thị Hồng Lan – Thạc sĩ khoa Quản trị kinh doanh - ĐHDL Hải Phòng cùng Ban giám đốc và toàn thể cán bộ PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh đã tận tình hướng dẫn và giúp đỡ em hoàn thành đề tài này. Do còn hạn chế về kiến thức cũng như kinh nghiệm nên bài viết không tránh khỏi thiếu sót, em kính mong nhận được sự góp ý của cô giáo và các cô chú, anh chị tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh để em có thể hoàn thành đề tài đạt kết quả tốt.

Chương 1:
CƠ SỞ LÝ LUẬN VỀ CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI NGÂN HÀNG THƯƠNG MẠI

1 Tổng quan về doanh nghiệp vừa và nhỏ

1.1 Khái niệm doanh nghiệp vừa và nhỏ

Hiện nay trên thế giới, do đặc điểm kinh tế - xã hội của mỗi nước khác nhau, vì vậy mà không có một khái niệm thống nhất về Doanh nghiệp vừa và nhỏ (DNVVN). Tuỳ theo thực trạng của các doanh nghiệp(DN), trình độ phát triển của mỗi nền kinh tế mà các nước có tiêu chí xác định cho riêng mình.Có rất nhiều tiêu chí phân loại nhưng chủ yếu dựa vào quy mô vốn và số lượng lao động.

Nước	**Tiêu thức áp dụng**	
	Số lao động	**Tổng vốn hoặc giá trị tài sản**
Inđônêxia	<100	<0.6 tỷ Rupi
Xingapo	<100	<499 triệu USD
Thái Lan	<100	<200 Bath
Hàn Quốc	<300 trong CN& XD <200 trong TM& DV	<0.6 triệu USD <0.25 triệu USD
Nhật Bản	<100 trong bán buôn <50 trong bán lẻ	<100 triệu yên <10 triệu yên
EU	<250	<27 triệu EURO
Mỹ	<500	<20 triệu USD
Mêhyco	<250	<7 triệu USD

(Nguồn: Giải pháp phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ Việt Nam – NXB CTQG, tr2).

Tại Việt Nam, sau một thời gian nghiên cứu, học hỏi các quốc gia trên thế giới và theo sát thực tế thì ngày 23/11/2001 Chính Phủ đã ban hành Nghị định 90/2001/NĐ - CP trong đó có điều 3 viết về khái niệm DNVVN như sau: *"DNVVN là cơ sở sản xuất, kinh doanh độc lập, đã đăng ký kinh doanh theo pháp luật hiện hành, có vốn đăng ký không quá 10 tỷ đồng hoặc số lao động trung bình hàng năm không quá 300 người".* Theo khái niệm này thì ở Việt

Nam có khoảng 93% trong tổng số DN hiện có là DNVVN, cụ thể 80% DNNN thuộc nhóm DNVVN. Khái niệm này chỉ mang tính chất tương đối, bởi nó còn tùy thuộc vào lĩnh vực mà DN đang hoạt động. Mặc dù vậy, đây cũng là khái niệm mới nhất đang được áp dụng về DNVVN ở Việt Nam. Điều đó được coi là cần thiết và phù hợp với tình hình kinh tế - xã hội của nước ta trong giai đoạn hiện nay nhằm đưa ra nhận thức đúng đắn về vị trí, vai trò của DNVVN trong nền kinh tế. Cùng với sự phát triển không ngừng của kinh tế Việt Nam cũng như xu hướng hội nhập kinh tế quốc tế, khái niệm về DNVVN sẽ có thể tiếp tục được sửa đổi.

1.2 Đặc điểm của doanh nghiệp vừa và nhỏ

Tuy mỗi quốc gia có một khái niệm về DNVVN khác nhau nhưng hầu hết các DNVVN đều mang những đặc điểm chung .Theo Viện nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương Việt Nam thì:

1.2.1. DNVVN có quy mô nhỏ về vốn đầu tư và số lượng lao động

Đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ, số vốn đăng kí là dưới 10 tỷ đồng và số lượng lao động trung bình không quá 300 người. Do đó, có thể nói quy mô hoạt động của những doanh nghiệp này là không lớn khi so sánh trong tương quan nền kinh tế. Quy mô vốn nhỏ bé, nên hầu hết các doanh nghiệp này đều gặp khó khăn về vốn. Việc tiếp cận với các nguồn tài chính khác với những doanh nghiệp này cũng là một vấn đề nan giải. Nguồn vốn tự có thấp, khả năng tiếp cận với các nguồn vốn từ những tổ chức tín dụng thấp đã khiến cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ gặp hàng loạt các khó khăn khác trong quá trình sản xuất kinh doanh.

1.2.2. Mô hình tổ chức của các DNVVN đơn giản, chi phí quản lý, đào tạo thấp.

Việc tổ chức sản xuất cũng như quản lý các DNVVN tương đối đơn giản, gọn nhẹ. Chủ DN dễ dàng hơn trong việc nắm bắt thông tin, điều hành, có sự gần gũi thường xuyên với nhân viên. Vì vậy rất ít hoặc không có xảy ra mâu thuẫn giữa lao động và chủ DN. Các quyết định, các chỉ tiêu đưa ra tới

với người lao động một cách nhanh chóng, hạn chế các khâu trung gian, tiết kiệm chi phí.

1.2.3. DNVVN có khả năng cạnh tranh thấp

DNVVN thường gặp khó khăn trong việc khẳng định chỗ đứng trên thị trường. Do đặc điểm lượng vốn hoạt động nhỏ, khả năng tiếp cận các nguồn tài chính khác thấp nên các DNVVN thường gặp khó khăn trong việc mở rộng quy mô, triển khai dự án lớn và đầu tư mới. Không đủ vốn để nâng cấp, đổi mới các máy móc thiết bị, nghiên cứu khoa học kĩ thuật, các DN này thường sử dụng công nghệ lỗi thời. Vì thế sản phẩm sản xuất ra thường có chất lượng không cao. Bên cạnh đó, DNVVN có nhiều hạn chế trong công tác marketing, khuếch trương, quảng bá do đó làm giảm khả năng chiếm lĩnh thị trường và phát triển của DN.

1.2.4. DNVVN chịu nhiều ảnh hưởng từ môi trường bên ngoài

Số lượng các DNVVN chiếm tỷ trọng lớn trong tổng số DN, tuy nhiên lượng vốn của các DN này lại không chiếm phần lớn lượng vốn của nền kinh tế. Trong nền kinh tế, DN lớn là trụ cột và DNVVN thường là vệ tinh quanh DN lớn, hoặc nếu là đối thủ thì cũng luôn tránh phải đối đầu trực tiếp vì khả năng cạnh tranh thấp. DNVVN hoạt động không chỉ tuân theo xu thế vận động của nền kinh tế mà còn chịu nhiều ảnh hưởng từ DN lớn.

1.2.5. DNVVN rất linh hoạt, nhạy cảm và dễ thích ứng với sự thay đổi của thị trường

Các DNVVN thường có mối liên hệ trực tiếp với thị trường và người tiêu dùng, luôn cập nhật thông tin về DN lớn và đối thủ nên phản ứng nhanh nhạy, kịp thời với biến động của thị trường, đáp ứng được xu thế tiêu dùng. Do chỉ cần một lượng vốn bổ sung không nhiều, các doanh nghiệp này có thể dễ dàng đổi mới thiết bị và công nghệ hơn so với các doanh nghiệp lớn. Đồng thời DNVVN có thể kết hợp được cả công nghệ truyền thống và hiện đại ,ứng dụng được các kĩ thuật tiên tiến kết hợp tự động hoá, cơ khí hoá với lao động thủ công, trên cơ sở đó từng bước đổi mới công nghệ.

1.3 Vai trò của doanh nghiệp vừa và nhỏ trong nền kinh tế thị trường

1.3.1. Tạo ra nhiều việc làm với chi phí thấp, góp phần giảm tỷ lệ thất nghiệp

Theo số liệu thống kê năm 2011của Viện nghiên cứu quản lý kinh tế Trung ương, DNVVN của nước ta chiếm trên 80% tổng số doanh nghiệp, tạo công ăn việc làm cho khoảng 95% lao động xã hội .Các DNVVN được cho là một trong những phương tiện giải quyết thất nghiệp hiệu quả nhất. Do các DNVVN tham gia kinh doanh ở tất cả các ngành nghề, lĩnh vực của nền kinh tế với đa dang các sản phẩm nên có thể đảm bảo cơ hội việc làm cho nhiều đối tượng lao động ở nhiều vùng miền khác nhau. Mặt khác, do đặc điểm sản xuất kinh doanh không yêu cầu trình độ cao nên có thể sử dụng được các lao động ở các vùng sâu, vùng xa, vùng chưa phát triển kinh tế. Đặc biệt khi nền kinh tế khủng hoảng, trong khi các DN lớn thường phải sa thải nhân công để cắt giảm chi phí thì các DNVVN với tính chất linh hoạt, năng động của mình, có thể thích ứng nhanh với sự biến động của thị trường, có thể đứng vững mà không phải cắt giảm nhân công.

1.3.2 Đóng góp lớn vào tăng trưởng kinh tế

Với quy mô vừa và nhỏ, các DNVVN có thể triển khai hoạt động ở mọi nơi, kể cả những nơi cơ sở hạ tầng chưa phát triển nhằm khai thác tiềm năng, thế mạnh của từng vùng, phát triển kinh tế địa phương. Quy mô hoạt động cũng như trình độ công nghệ của các DN này rất thích hợp với những ngành cần nhiều lao động thủ công như ngành chế biến thuỷ, hải sản, may mặc, da giày, mà đây lại là những ngành đem lại kim ngạch xuất khẩu cao cho cả nước. Bên cạnh đó, do lợi thế của mình các DNVVN rất thích hợp với khu vực kinh doanh thương mại, dịch vụ bán lẻ. Trong khi đó các doanh nghiệp lớn khó có thể tổ chức được một mạng lưới bán lẻ để tiêu thụ hàng hoá của mình mà phải thông qua mạng lưới bán lẻ của DNVVN. Chính vì vậy, DNVVN đáp ứng được nhu cầu của người tiêu dùng ở mọi nơi một cách nhanh chóng thuận tiện, từ đó rút ngắn khoảng cách về kinh tế giữa các vùng,

góp phần làm cho nền kinh tế phát triển một cách đồng đều trên khắp cả nước. Sự phát triển của các DNVVN đã góp phần đáng kể trong việc giải quyết công ăn việc làm, tăng thu cho ngân sách Nhà nước cũng như tăng trưởng của cả nền kinh tế.

1.3.3. Tạo ra sự linh hoạt cho nền kinh tế

Sự phát triển DNVVN đã thu hút được một lượng lớn lao động nông nghiệp ở các vùng nông thôn sang hoạt động ở lĩnh vực công nghiệp, dịch vụ, góp phần nâng cao đời sống nhân dân, đẩy nhanh quá trình đô thị hoá. Bên cạnh đó còn góp phần chuyển dịch cơ cấu kinh tế theo hướng công nghiệp hoá, hiện đại hoá đất nước. Hơn nữa, số DNVVN tăng lên còn tạo ra sự cạnh tranh khốc liệt giữa các DN trong nền kinh tế. Trong đó, sản phẩm đưa ra nếu không muốn bị đào thải thì phải không ngừng nâng cao chất lượng và giảm chi phí. DNVVN đáp ứng được điều đó vì họ nhạy cảm với biến động của thị trường, linh hoạt trong sản xuất, sản phẩm họ đưa ra luôn bám sát yêu cầu của thị trường. Đây là thách thức lớn với những đối thủ cạnh tranh. Đối mặt với những bước biến chuyển khó lường của nền kinh tế như hiện nay thì DNVVN có thể coi là giải pháp an toàn, khi họ có thể nhanh nhạy và linh hoạt hơn các DN lớn. Nền kinh tế có thể giảm nhẹ những cú sốc nếu DNVVN thực sự phát triển ổn định.

1.3.4 Tăng nguồn tiết kiệm, tăng hiệu quả sử dụng vốn từ dân cư

Hầu hết các DNVVN đều tận dụng nguồn lao động của chính địa phương mà DN đang hoạt động. Khi DNVVN sản xuất kinh doanh, người lao động được hưởng lương và chủ DN có lợi nhuận, làm tăng quỹ tiết kiệm của dân cư tại địa phương. Tiềm lực tài chính trong dân rất mạnh, tuy nhiên lại nằm rải rác, không tập trung thành những khoản đủ để đáp ứng nhu cầu vốn lớn. Các DNVVN thành lập với yêu cầu về vốn không nhiều, do đó được hình thành dễ dàng, nằm phân tán tại khắp các địa phương, đóng vai trò quan trọng trong việc thu hút nguồn vốn từ dân cư. DN tận dụng nguồn vốn nhàn

rỗi này, đưa vào quá trình sản xuất kinh doanh, tạo ra giá trị mới, từ đó làm gia tăng hiệu quả sử dụng các nguồn lực tài chính.

2 Hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại

2.1 Khái niệm và đặc trưng của hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

2.1.1. Khái niệm hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Theo luật ngân hàng và tổ chức tín dụng Việt Nam 2010: Tín dụng là việc thỏa thuận để tổ chức, các nhân sử dụng một khoản tiền hoặc cam kết cho phép sử dụng một khoản tiền theo nguyên tắc có hoàn trả bằng các nghiệp vụ cho vay, chiết khấu, cho thuê tài chính, bao thanh toán, bảo lãnh ngân hàng và các nghiệp vụ cấp tín dụng khác.

Hoạt động tín dụng ngân hàng được dựa trên quyết định của thống đốc NH nhà nước số 1627/2001/QĐ-NHNN ngày 31 tháng 12 năm 2001 về việc ban hành quy chế cho vay của tổ chức tín dụng đối với DN. Theo đó quan hệ tín dụng giữa DN và NH có thể hiểu như sau:

- DN phải cam kết hoàn trả vốn gốc và lãi với thời gian xác định.
- DN phải cam kết sử dụng tín dụng theo mục đích được thoả thuận với NH, không trái với quy định của pháp luật và các quy định khác của NH cấp trên.
- NH tài trợ dựa trên phương án có hiệu quả. Phương án hoạt động của DN đảm bảo khả năng thu hồi vốn và lãi của NH. Mặt khác, để đảm bảo đòi được nợ, các NH thường yêu cầu tài sản đảm bảo với mỗi khoản vay.

Tóm lại, tín dụng là một chức năng cơ bản của ngân hàng, và xét theo góc độ chức năng thì có thể đưa ra khái niệm về hoạt động tín dụng đối với DNVVN như sau: Hoạt động tín dụng đối với DNVVN là mối quan hệ về tài sản (tiền hoặc tài sản) giữa bên cho vay (NH) và bên đi vay (DNVVN), trong đó bên cho vay chuyển giao tài sản cho bên đi vay sử dụng trong một thời gian nhất định theo thoả thuận, đồng thời bên đi vay có trách nhiệm hoàn trả

vô điều kiện vốn gốc và lãi cho bên cho vay khi đến hạn thanh toán.

2.1.2. Đặc trưng của hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

➢ *Quy mô và tốc độ tăng trưởng tín dụng ngày càng cao***.** Các DNVVN ngày càng phát triển cả về số lượng và chất lượng. Song vấn đề nổi lên hiện nay đó là giải quyết vấn đề vốn cho DNVVN. Trên thực tế các NHTM đang cạnh tranh mạnh mẽ để mở rộng cho vay đối với loại hình DNVVN, đặc biệt trong nhu cầu vốn tín dụng để mở rộng sản xuất kinh doanh. Báo cáo gần đây của NHNN cho biết hiện nay các NHTM xem DNVVN là đối tượng khách hàng tiềm năng của mình. Doanh số và dư nợ cho vay DNVVN của ngành ngân hàng liên tục tăng qua các năm. Tuy nhiên, cũng còn một vấn đề tồn tại đó là việc tiếp cận nguồn vốn vay ngân hàng của các DN gặp nhiều trở ngại do thiếu tài sản thế chấp, thủ tục phức tạp, lãi suất cao…

➢ *Nợ ngắn hạn đối với DNVVN chiếm tỷ trọng lớn***.** Hoạt động kinh doanh của Ngân hàng là hoạt động tiềm ẩn rất nhiều rủi ro. DNVVN vay vốn của ngân hàng thường rủi ro hơn các DN lớn. Tuy nhiên, tính chất của rủi ro đó thường nhỏ và không mang tính hệ thống, chỉ ảnh hưởng đến lợi nhuận chứ khó gây phá sản cho ngân hàng vì các khoản vay của DNVVN thường là khoản vay nhỏ và thường đi kèm với tài sản đảm bảo đề phòng khi gặp rủi ro ngân hàng sẽ phát mại tài sản đảm bảo để thu hồi khoản nợ. Hiện nay, có khoảng 50% DNVVN được vay vốn ngân hàng, nhưng chủ yếu là tín dụng ngắn hạn, không đáp ứng được nhu cầu đầu tư lớn và dài hạn.

➢ *Khả năng sinh lời trong tín dụng đối với DNVVN cao*.Ngân hàng có thể thu được nguồn lợi lớn từ việc cho vay đối với DNVVN. Lãi suất đối với cho vay DNVVN thường cao hơn so với cho vay DN lớn. Bên cạnh đó, nếu tính trên tổng các khoản vay DNVVN, các ngân hàng còn thu thêm được nhiều khoản khác nhờ cung cấp thêm các dịch vụ như bảo lãnh, thanh toán, chuyển tiền, L/C…

➢ *Chi phí thẩm định trong tín dụng đối với DNVVN cao*. Chi phí thẩm định của một khoản nợ đối với DNVVN thường được coi là cao vì các khoản

nợ có giá trị thấp nhưng vẫn phải tiến hành đầy đủ các bước của quy trình tín dụng. Thời gian để cán bộ tín dụng thẩm định một DNVVN ít hơn DN lớn vì số lượng giao dịch ít, tài liệu ít nên các cán bộ tín dụng khó đưa ra quyết định. Do đó, chi phí thẩm định cao nhưng chưa chắc kết quả thẩm định có chất lượng tốt hơn.

2.1 Mục tiêu của hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại

Hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại NHTM hướng tới một số những mục tiêu cơ bản sau đây:

Mục tiêu cơ bản và quan trọng nhất của hoạt động tín dụng đối với DNVVN là mục tiêu sinh lời của NHTM. Với mong muốn mở rộng quy mô tín dụng để tìm kiếm lợi nhuận, trong khi thị trường DN lớn hạn chế về số lượng và chứa nhiều rủi ro, NHTM đã mở rộng thị trường sang phân đoạn mới là DNVVN. Tất nhiên khi cấp tín dụng cho DNVVN, NH mong muốn DN hoạt động hiệu quả, có đủ khả năng trả nợ cho NH, trong đó bao gồm cả lãi từ việc NH cấp tín dụng cho DN. Vì vậy dù triển khai dưới hình thức nào thì tựu chung lại mục tiêu lớn nhất của NH đối với hoạt động tín dụng dành cho DNVVN là vì lợi nhuận. Bên cạnh đó, với đặc điểm của các DNVVN có nhu cầu vốn nhỏ lẻ, nên hoạt động tín đụng đối với DNVVN hướng tới mục tiêu san sẻ rủi ro cho các khoản tín dụng phát sinh từ khách hàng DN lớn, đảm bảo sự an toàn cho hoạt động tín dụng nói chung tại NHTM.

Thứ hai, mục tiêu của hoạt động tín dụng là hỗ trợ sự hình thành và phát triển của các DNVVN. Nhận thức được tầm quan trọng của các DNVVN trong nền kinh tế, cũng như đối với hoạt động của bản thân NHTM, thì mục tiêu tiếp theo của hoạt động tín dụng đối với DNVVN là giúp các DNVVN trong quá trình hình thành và phát triển. Các DNVVN do hạn chế về vốn tự có nên để có thể tiến hành hoạt động sản xuất kinh doanh cần tới sự hỗ trợ từ tín dụng ngân hàng. Đối với các DNVVN thực tế việc huy động vốn từ thị trường tài chính là rất khó khăn, việc huy động vốn từ các tổ chức tài chính

phi NH đòi hỏi chi phí rất cao cho nên nguồn vốn vay NH là sự lựa chọn thích hợp, có thể tối đa hóa lợi nhuận tại mức giá vốn rẻ nhất. Sử dụng nguồn vốn này DNVVN không những tiết kiệm chi phí, không gây ảnh hưởng tới quyền sở hữu của DN mà còn có khoản tiết kiệm thuế. Đồng thời tạo đòn bẩy cho quá trình hoạt động sản xuất kinh doanh hiệu quả hơn. Có thể thấy hoạt động tín dụng đã giúp cho DNVVN tiến tới cơ cấu vốn tối ưu hơn.

Thứ ba,mục tiêu của hoạt động tín dụng là góp phần nâng cao hiệu quả kinh doanh cho DNVVN. Ngân hàng luôn có những điều kiện nhất định đối với khách hàng vay vốn. Để có thể tiếp cận được với nguồn tín dụng ngân hàng, các DNVVN phải chứng minh được năng lực tài chính cũng như khai thác khả năng trả nợ của mình.Bởi vậy, bản thân DN phải khai thác và sử dụng hiệu quả nguồn lực, không ngừng cải thiện tình hình tài chính và nâng cao hiệu quả hoạt động kinh doanh để tạo dựng được niềm tin với ngân hàng. Mặt khác, DN có trách nhiệm phải hoàn trả gốc và lãi vay đầy đủ đúng hạn, áp lực trả nợ này là động lực thúc đẩy các DNVVN làm ăn có hiệu quả hơn. Sau khi giải ngân, với tư cách là trung gian tài chính, có mối quan hệ với tất cả các chủ thể trong nền kinh tế cùng với đội ngũ nhân viên có đầy đủ chuyên môn, ngân hàng có thể nắm bắt thông tin một cách chính xác, nhanh chóng và giúp DN chủ động trước những thời cơ cũng như thách thức, tìm ra nguyên nhân của những khó khăn và cách khắc phục. Nhờ vậy, hoạt động sản xuất kinh doanh của DN được thông suốt và hiệu quả hơn.

*Thứ tư,mục tiêu của hoạt động tín dụng là góp phần nâng cao khả năng cạnh tranh của các DNVVN.*Với những hạn chế về trình độ tổ chức quản lý và kĩ thuật- công nghệ lạc hậu, các DNVVN khó có thể cạnh tranh được với các DN lớn nếu không có lượng vốn lớn phục vụ cho đầu tư phát triển DN. Trong khi vốn tự có hạn hẹp, mà khả năng tích lũy của DN thấp buộc các DN phải tìm đến vốn tín dụng ngân hàng. Vốn tín dụng ngân hàng tạo điều kiện cho các DN thực hiện được các kế hoạch kinh doanh, phát triển sản phẩm, từ đó tạo dựng uy tín trên thị trường, nâng cao năng lực cạnh tranh cho DN.

2.2 Các hình thức tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại

Có nhiều tiêu thức khác nhau để phân loại hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại NHTM, nhưng trong nội dung bài viết phân loại theo hình thức cấp tín dụng. Cụ thể như sau:

2.2.1. Cho vay

Thứ nhất, cho vay thấu chi đối với DNVVN. Cho vay thấu chi đối với DNVVN là nghiệp vụ cho vay qua đó NH cho phép DNVVN được chi vượt số dư tiền gửi thanh toán trong tài khoản của mình tới một giới hạn nhất định và trong khoảng thời gian xác định. Giới hạn đó được gọi là hạn mức thấu chi. Để được phép thấu chi, DN cần làm đơn xin NH cấp hạn mức và thời gian thấu chi có kèm theo phí cam kết. Trong quá trình hoạt động, DN có thể ký séc, mua thẻ, lập ủy nhiệm chi… vượt quá số dư tiền gửi nhưng trong hạn mức thấu chi. Khi DN có tiền nhập về tài khoản thì NH sẽ thu nợ gốc và lãi. Các khoản chi quá hạn mức sẽ phải chịu phạt lãi suất và đình chỉ hoạt động. Thấu chi là hình thức tín dụng ngắn hạn, linh hoạt, thủ tục đơn giản, phần lớn không có đảm bảo, có thể cấp vài ngày trong tháng hoặc vài tháng trong năm. Hình thức này thường chỉ sử dụng cho DNVVN có độ tin cậy cao, thu nhập đều đặn và kỳ thu nhập ngắn.

Thứ hai, cho vay trực tiếp từng lần đối với DNVVN. Cho vay trực tiếp từng lần đối với DNVVN là hình thức cho vay tương đối phổ biến với các DNVVN không có nhu cầu vay thường xuyên, không có điều kiện để được sử dụng hình thức thấu chi. DN thường sử dụng vốn chủ sở hữu và tín dụng thương mại là chủ yếu, chỉ khi có nhu cầu thời vụ hay mở rộng sản xuất kinh doanh mới vay NH, tức là vốn của NH tham gia vào một số giai đoạn nhất định của chu kỳ sản xuất kinh doanh.Lãi suất cỏ thể là cố định hoặc thả nổi. Nghiệp vụ cho vay từng lần đối với DNVVN tương đối đơn giản. NH có thể kiểm soát từng món vay tách biệt, tiền cho vay dựa trên giá trị của tài sản đảm bảo.

Thứ ba, cho vay theo hạn mức đối với DNVVN. Đây là nghiệp vụ tín dụng theo đó, NH thỏa thuận cấp cho DNVVN hạn mức tín dụng, có thể được tính cho cả kỳ hoặc cuối kỳ. Đó là số dư tối đa tại thời điểm tính. Hạn mức tín dụng được cấp trên cơ sở kế hoạch sản xuất kinh doanh, nhu cầu vay vốn của DNVVN. Trong kỳ DNVVN có thể vay, trả nhiều lần, song dư nợ không được vượt quá hạn mức tín dụng. Một số trường hợp NH quy định hạn mức tín dụng cuối kỳ thì dư nợ trong kỳ có thể lớn hơn hạn mức. Tuy nhiên tới cuối kỳ, DNVVN phải trả nợ để đảm bảo số dư không vượt quá hạn mức. Đây là hình thức cho vay thuận tiện cho DNVVN có nhu cầu vay thường xuyên, vốn vay tham gia nhiều vào quá trình sản xuất kinh doanh. Đối với hoạt động này NH không ấn định trước ngày trả nợ.

Thứ tư, cho vay luân chuyển đối với DNVVN. Đây là nghiệp vụ cho vay dựa trên sự luân chuyển hàng hóa. DNVVN khi mua hàng có thể thiếu vốn và NH có thể cho vay để mua hàng rồi thu nợ khi DN bán hàng. Đầu quý hoặc đầu năm, DNVVN phải làm đơn xin vay luân chuyển. NH và DNVVN sẽ thỏa thuận với nhau về phương thức vay, hạn mức tín dụng, các nguồn cung cấp hàng hóa và khả năng tiêu thụ. Hạn mức tín dụng có thể được thỏa thuận trong một năm hoặc vài năm. Cho vay luân chuyển thường áp dụng cho DNVVN hoạt động trong lĩnh vực thương nghiệp hoặc sản xuất cho chu kỳ tiêu thụ ngắn ngày, có quan hệ vay trả thường xuyên với NH. Hình thức này thuận tiện cho DNVVN bởi thủ tục vay đơn giản, chỉ thực hiện một lần cho nhiều lần vay, DN được đáp ứng vốn kịp thời, vì vậy việc thanh toán cho người bán sẽ nhanh gọn. Nhưng nếu DNVVN gặp khó khăn trong tiêu thụ thì NH cũng sẽ gặp khó khăn trong việc thu hồi vốn do thời hạn khoản vay không được quy định rõ ràng.

Thứ năm, cho vay trả góp đối với DNVVN, là hình thức tín dụng, theo đó NH cho phép DNVVN trả gốc làm nhiều lần trong thời hạn tín dụng đã thỏa thuận. cho vay trả góp thường được áo dụng đối với các khoản vay trung và dài hạn, tài trợ cho tài sản cố định hoặc hàng lâu bền. Số tiền trả mỗi lần được

tính toán sao cho phù hợp với khả năng trả nợ. NH thường cho vay trả góp đối với DNVVN thông qua hạn mức nhất định. Cho vay trả góp có rủi ro cao do DN thường thế chấp bằng hàng hóa mua trả góp. Chính vì vậy nên lãi suất cho vay trả góp thường cao nhất trong khung lãi suất cho vay của NH.

Thứ sáu, cho vay gián tiếp đối với DNVVN. Phần lớn hoạt động cho vay đối với DNVVN của NH là cho vay trực tiếp. Bên cạnh đó, NH cũng phát triển các hình thức cho vay gián tiếp. Đây là hình thức cho vay đối với các DNVVN thông qua các tổ chức trung gian như nhóm sản xuất, hội Nông dân, hội Cựu chiến binh, hội Phụ nữ,… Các tổ chức này thường liên kết các thành viên theo một mục đích riêng, song chủ yếu đều tạo nên hỗ trợ lẫn nhau, bảo vệ quyền lợi cho mỗi thành viên.

2.2.2. Chiết khấu thương phiếu

Nghiệp vụ chiết khấu được coi là đơn giản, dựa trên sự tín nhiệm giữa NH và người ký tên trên thương phiếu. Để thuận tiện cho DNVVN, NH thường ký với DN hợp đồng chiết khấu (cấp hạn mức chiết khấu trong kỳ). Khi cần chiết khấu, DN chỉ cần gửi thương phiếu lên ngân hàng xin chiết khấu. NH sẽ kiểm tra chất lượng của thương phiếu và thực hiện chiết khấu. Do tối thiểu có hai người cam kết trả tiền cho NH nên độ an toàn của thương phiếu tương đối cao (trừ trường hợp ngân hàng kí miễn truy đòi đối với khách hàng). Hơn nữa, NHTM có thể tái chiết khấu tại NHNN để đáp ứng nhu cầu thanh khoản với chi phí thấp nên thương phiếu được coi là tài sản dễ chuyển nhượng và có tính thanh khoản cao.

2.2.3. Cho thuê tài chính

Phần lớn, các DNVVN vay vốn NH chủ yếu nhằm mục đích đầu tư và mua sắm TSCĐ trong DN. Nhưng có những trường hợp DNVVN không có hoặc chưa đủ điều kiện để vay. Nhằm mở rộng hoạt động tín dụng thì NH sẽ mua tài sản theo yêu cầu của DN sau đó cho DN thuê lại. Do tài sản thuộc sở hữu của NH nên NH có quyền thu hồi, chuyển bán hoặc cho người khác thuê

trong trường hợp DNVVN không có khả năng trả nợ. Điều này sẽ góp phần làm giảm thiệt hại xảy ra cho NH.

Hoạt động cho thuê đối với DNVVN bắt nguồn từ các DNVVN sản xuất hoặc cung cấp thiết bị, nhà cửa có giá trị lớn, thời gian sử dụng dài. DN không đủ tiền mua hoặc chỉ muốn sử dụng trong thời gian ngắn hơn thời gian khấu hao của tài sản,… Trong nghiệp vụ cho thuê, NH xuất tiền theo yêu cầu của DNVVN và sau thời gian nhất định phải thu hồi đủ gốc và lãi. Tài sản cho thuê thường là tài sản cố định, vì vậy cho thuê được xếp vào tín dụng trung và dài hạn. DN phải trả gốc và lãi dưới hình thức tiền thuê hàng kỳ.

2.2.4. Bảo lãnh

Bảo lãnh NH đối với DNVVN là việc ngân hàng cam kết về việc thực hiện nghĩa vụ tài chính thay cho DNVVN khi DN không thực hiện đúng nghĩa vụ như cam kết. Bảo lảnh NH được thực hiện dưới hình thức thư bảo lãnh.Trong hoạt động bảo lãnh của NH thì NH là bên bảo lãnh, DNVVN – khách hàng của NH là bên được bảo lãnh và người hưởng bảo lãnh là bên thứ ba.

Bảo lãnh NH đối với DNVVN được phân chia thành nhiều hoạt động khác nhau, trong đó chủ yếu là bảo lãnh bảo đảm tham gia dự thầu, bảo lãnh thực hiện hợp đồng, bảo lãnh hoàn trả tiền ứng trước, bảo lãnh vay vốn và bảo lãnh đảm bảo thanh toán. Với hình thức tài trợ bằng uy tín này thì NH chưa cần xuất tiền ngay cho nên bảo lãnh được coi là tài sản ngoại bảng. Tuy nhiên, trong trường hợp DNVVN không có khả năng chi trả thì chính NH là bên thực hiện nghĩa vụ và khoản chi trả đó sẽ được xếp vào tài sản cấu thành nợ quá hạn trong nội bảng. Vì vậy mà hoạt động bảo lãnh chứa đựng rất nhiều rủi ro và đòi hỏi NH phải phân tích DNVVN một cách kỹ lưỡng.

2.2.5. Hình thức khác

Bên cạnh các hình thức cấp tín dụng chủ yếu, NH cũng cung cấp những hình thức tín dụng khác đối với DNVVN thông qua hoạt động tài trợ ngoại thương cho DN. Cụ thể trong hoạt động tài trợ xuất khẩu và nhập khẩu:

Thứ nhất, hình thức tín dụng thông qua hoạt động tài trợ xuất khẩu đối với DNVVN. Trong đó bao gồm nghiệp vụ chiết khấu hối phiếu, tài trợ trong khuôn khổ chứng từ, tạm ứng cho nhà xuất khẩu, bao thanh toán cho nhà xuất khẩu hoặc chiết khấu nợ dài hạn:

Thứ hai là hoạt động tài trợ nhập khẩu đối với DNVVN. Trong đó, NH có các nghiệp vụ cấp tín dụng dành cho DNVVN đặt mua hàng và hiệp định khung tài trợ nhập khẩu, tín dụng cho thuê mua vượt biên giới, cho vay mở L/C, tạm ứng cho nhập khẩu hay tín dụng chấp nhận hối phiếu danh cho nhà nhập khẩu…

2.4 Chỉ tiêu phản ánh kết quả của hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại

Sau khi thực hiện hoạt động tín dụng đối với DNVVN, NHTM có thể theo dõi kết quả của hoạt động qua một số chỉ tiêu cụ thể sau đây:

- ***Chỉ tiêu dư nợ đối với DNVVN***

Dư nợ đối với DNVVN có thể hiểu là số tiền DNVVN đang nợ NH tính vào một thời điểm nhất định. Chỉ tiêu dư nợ tín dụng đối với DNVVN có thể được phân loại theo tiêu thức loại tiền, kỳ hạn hay loại khách hàng.

NHTM có thể phân loại dư nợ tín dụng đối với DNVVN theo loại tiền nhằm cho thấy hiện tại NH đang cấp tín dụng cho DNVVN bằng những loại tiền nào và lượng của mỗi loại là bao nhiêu. Thường thì NHTM cấp tín dụng cho DNVVN trong nước bằng Việt Nam đồng, nhưng cũng có những trường hợp cấp tín dụng cho DNVVN xuất, nhập khẩu hoặc DN nước ngoài sẽ là các ngoại tệ hay được sử dụng trong giao dịch thương mại quốc tế như USD, EUR,...Việc phân loại dư nợ tín dụng đối với DNVVN theo loại tiền cũng hỗ trợ NH trong quá trình đánh giá, phân tích và phòng ngừa rủi ro tỷ giá đối với khoản tín dụng được cấp.

Bên cạnh đó, NHTM cũng có thể phân loại dư nợ tín dụng đối với DNVVN theo kỳ hạn cấp tín dụng: ngắn hạn, trung hạn, dài hạn. Việc phân loại theo kỳ hạn giúp NH có thể chủ động có kế hoạch và hoạt động cân đối

dư nợ theo kỳ hạn một cách hợp lý. Tùy theo đặc điểm môi trường vĩ mô và chính sách tín dụng đối với DNVVN tại NH từng thời kỳ mà NH điều chỉnh tỷ trọng dư nợ theo các kỳ hạn khác nhau. Hơn nữa, kết quả hoạt động tín dụng đối với DNVVN thể hiện theo dư nợ kỳ hạn cũng giúp NH có cho mình kế hoạch chuyển hoán nguồn vốn linh hoạt tránh được rủi ro thanh khoản.

Cùng với hai tiêu thức trên, NHTM thường phân loại dư nợ tín dụng đối với DNVVN theo ngành nghề khách hàng, bao gồm DNVVN trong lĩnh vực thương mại dịch vụ, DNVVN trong lĩnh vực sản xuất công nghiệp, thủ công nghiệp,... Cách phân loại này có thể cho NHTM cái nhìn tổng thể về những DNVVN là khách hàng của NH, từ đó đưa ra được những chính sách tín dụng ưu đãi phù hợp. Bên cạnh đó, kết hợp với định hướng của chính phủ trong từng giai đoạn để có sự hỗ trợ kịp thời với những DNVVN thuộc ngành nghề đang được khuyến khích, ưu tiên phát triển.

- ***Chỉ tiêu doanh số cho vay đối với DNVVN***

Là số vốn NH giải ngân cho khách hàng DNVVN trong một thời kỳ nhất định. Chỉ tiêu này phản ánh quy mô của hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại NH, giúp NH theo dễ dàng đánh giá để duy trì hoặc điều chỉnh hoạt động tín dụng đối với DNVVN phù hợp với tình hình thực tế. Trong mỗi giai đoạn khác nhau, chính sách tín dụng đối với DNVVN tại NH có thể là mở rộng hoặc thu hẹp, vì vậy chỉ tiêu này cũng là một trong những chỉ tiêu phản ánh rõ ràng rằng kết quả của hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại NH có phù hợp với chính sách tín dụng đề ra hay không.

- ***Chỉ tiêu doanh số thu nợ đối với DNVVN***

Doanh số thu nợ đối với DNVVN là số tiền mà khách hàng DNVVN đã trả cho NH trong một thời kỳ nhất đinh. Chỉ tiêu này phán ánh khả năng hoàn trả của DNVVN trong quan hệ tín dụng đối với NH. Bởi vậy khi chỉ tiêu này càng cao cho thấy NH có khả năng thu nợ tốt, là dấu hiệu thể hiện hoạt động tín dụng đối với DNVVN có nhiều khởi sắc, chất lượng tín dụng đối với DNVVN được nâng cao. Vì thế, doanh số thu nợ đối với DNVVN là một

trong những chỉ tiêu trực tiếp phản ánh kết quả của hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại NH.

3 Chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại

3.1 Khái niệm chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Khi xem xét chất lượng tín dụng của NH nói chung và chất lượng tín dụng đối với DNVVN nói riêng, cần xem xét từ góc độ của NHTM, khách hàng và nền kinh tế.

Tiếp cận dưới góc độ NHTM: Từ hoạt động tín dụng, DNVVN đưa khoản tín dụng được cấp vào sản xuất, kinh doanh với kỳ vọng tạo ra lợi nhuận cao hơn nhằm đảm bảo khả năng chi trả nợ gốc và lãi cho NH đầy đủ, đúng hạn. Song quá trình sản suất kinh doanh hàm chứa nhiều rủi ro khó lường, ảnh hưởng tới khả năng chi trả của DN. Vì vậy mà chỉ tiêu chất lượng tín dụng đối với DNVVN được đưa ra nhằm phản ánh, đo lường mức độ rủi ro trong bảng tín dụng đối với DNVVN của NHTM. Chất lượng tín dụng đối với DNVVN được đánh giá bằng việc phạm vi, quy mô, giới hạn tín dụng đối với DNVVN phù hợp với khả năng của NH theo hướng tích cực, đảm bảo nguyên tắc hoàn trả đúng hạn, có lãi, NH có khả năng cạnh tranh được trên thị trường,. Chất lượng tín dụng đối với DNVVN thể hiện ở chỉ tiêu lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN hợp lý và ngày càng gia tăng, quy mô dư nợ của DNVVN được mở rộng, tỷ lệ nợ quá hạn của DNVVN đúng quy định, đảm bảo cơ cấu nguồn vốn ngắn, trung và dài hạn trong nền kinh tế.

Xét trên góc độ DNVVN: thông qua mối quan hệ với DNVVN, bằng sự am hiểu sẽ giúp cho NH nắm bắt được nhu cầu tín dụng của DN, đảm bảo thỏa mãn một cách hợp lý. Vì vậy, với DNVVN, chất lượng tín dụng là sự đáp ứng nhu cầu tín dụng thể hiện ở quy mô tín dụng, lãi suất hợp lý, thủ tục cấp tín dụng đơn giản, hấp dẫn được DN nhưng vẫn đảm bảo theo đúng nguyên tắc, quy định tín dụng.

Xét từ góc độ nền kinh tế, chất lượng tín dụng đối với DNVVN thể hiện

ở khả năng vốn tín dụng phục vụ sản xuất kinh doanh của DN, tạo ra nhiều việc làm, tăng thêm sản phẩm cho xã hội, góp phần khai thác tiềm năng và tăng trưởng nền kinh tế, thu hút tối đa nguồn vốn nhàn rỗi trong, ngoài nước có lợi cho phát triển kinh tế.

Tóm lại, chất lượng tín dụng đối với DNVVN là đặc tính của khoản tín dụng thể hiện khả năng đáp ứng nhu cầu vốn vay của DNVVN về quy mô, kỳ hạn và lãi suất hợp lý với mục tiêu đầu tư cho hoạt động sản xuất, kinh doanh, nhằm giảm thiểu tối đa rủi ro tín dụng và đảm bảo lợi nhuận cho NH.

3.2 Các chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại

Để đánh giá chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại NHTM thì có nhiều các chỉ tiêu khác nhau, nhưng tựu chung lại có thể chia làm hai nhóm chỉ tiêu rõ ràng, đó là nhóm chỉ tiêu định tính và nhóm chỉ tiêu định lượng. Trong nội dung bài viết, em xin được đi sâu hơn vào các chỉ tiêu định lượng trong việc đánh giá chất lượng tín dụng đối với DNVVN. Cụ thể như sau:

3.2.1 Chỉ tiêu định tính

Chất lượng tín dụng là một khái niệm vừa cụ thể vừa trừu tượng, chịu ảnh hưởng của nhiều nhân tố khách quan và chủ quan. Việc quy định tiêu chuẩn cụ thể cho các chỉ tiêu định tính là rất khó khăn, và nó chỉ mang tính tương đối. Căn cứ vào tình hình cụ thể của mỗi ngân hàng trong tương quan của toàn hệ thống ngân hàng của mỗi một nền kinh tế, mỗi ngân hàng sẽ tự xác định tiêu chí cho chỉ tiêu định tính khác nhau.

Các chỉ tiêu định tính có thể được đánh giá trên các khía cạnh sau:

- Việc thực hiện luật, các văn bản, chế độ hiện hành của ngành về hoạt động tín dụng.
- Chính sách quản trị điều hành đúng đắn, chiến lược phát triển phù hợp với yêu cầu cạnh tranh, phát triển kinh doanh của ngân hàng trong từng giai đoạn cụ thể.

- Sự đóng góp của hoạt động tín dụng ngân hàng đến quá trình phát triển kinh tế- xã hội.
- Uy tín của ngân hàng, mức độ thoả mãn của khách hàng đối với các khoản tín dụng.

3.2.2. Chỉ tiêu định lượng

1. Chỉ tiêu dư nợ, tốc độ tăng trưởng dư nợ, tỷ trọng dư nợ đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Nói tới dư nợ đối với DNVVN, nếu con số dư nợ đối với DNVVN của NH ở mức cao, tức là NH đang cho vay nhiều, đó là dấu hiệu tốt về quan hệ tín dụng của NH và DN. Ngược lại, khi dư nợ đối với DNVVN của NH rơi vào mức thấp tức là đang tiềm ẩn khả năng hoạt động tín dụng đối với DNVVN của NH gặp khó khăn, trình độ cán bộ tín dụng còn hạn chế, NH chưa thể mở rộng quy mô cấp tín dụng cho DNVVN… Khi đó có thể sẽ ảnh hưởng tới chất lượng của các khoản tín dụng đối với DNVVN. Phân tích sâu hơn, chúng ta xem xét chỉ tiêu tăng trưởng dư nợ đối với DNVVN. Chỉ tiêu này được tính cụ thể như sau:

$$\text{Tốc độ tăng trưởng dư nợ} = \frac{\text{Dư nợ năm t} - \text{Dư nợ năm t-1}}{\text{Dư nợ năm t-1}} \text{x100\%}$$

Dựa vào chỉ tiêu này, có thể đánh giá được tốc độ tăng lên hay giảm xuống của dư nợ tín dụng đối với DNVVN như thế nào. Nếu tốc độ tăng trưởng dư nợ lớn hơn 0% chứng tỏ dư nợ tín dụng đối với DNVVN đang ngày một mở rộng. Bên cạnh đó nếu chỉ tiêu này có xu hướng tăng qua các năm thể hiện rằng dư nợ đối với DNVVN tăng lên với tốc độ ngày càng cao, khả năng chất lượng tín dụng theo đó được cải thiện. Ngược lại, nếu tốc độ tăng trưởng dư nợ nhỏ hơn 0% thì dư nợ tín dụng đối với DNVVN đang giảm xuống và chỉ tiêu này sẽ thể hiện tốc độ giảm sút dư nợ của loại DN này. Điều này cũng phần nào thể hiện chất lượng tín dụng đối với DNVVN còn hạn chế.

Bên cạnh chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng dư nợ đối với DNVVN, chúng ta cần phải xét tới tỷ trọng dư nợ của loại khách hàng này trong tổng dư nợ của NH.

$$\text{Tỷ trọng dư nợ của DNVVN} = \frac{\text{Dư nợ của DNVVN}}{\text{Tổng dư nợ}} \text{ x100\%}$$

Chỉ tiêu trên cho biết, hiện nay dư nợ của khách hàng DNVVN chiếm bao nhiêu phần trăm trong tổng dư nợ. Nếu chỉ tiêu này ở mức thấp, tất nhiên sẽ cho thấy hoạt động tín dụng của ngân hàng đối với DNVVN vẫn còn tồn tại nhiều vấn đề, đi kèm với nó có thể là chất lượng tín dụng đối với loại khách hàng này chưa cao. Song nếu chỉ tiêu này cao, chưa hẳn đã nói lên chất lượng tín dụng tốt, bởi một số lý do khác như số khách hàng DNVVN tăng, kéo theo quy mô tín dụng đối với DNVVN tăng nhưng không có nghĩa là chất lượng tín dụng cũng tăng tương ứng.

2. Chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Để thuận tiện trong việc quản lý các khoản nợ của NHTM thì NHNN đã đưa ra quyết định 493/2005/QĐ-NHNN, quy định về việc phân loại và xử lý nợ. Theo đó thì các khoản tín dụng sẽ được chia thành 5 nhóm nợ cụ thể tại điều 6 và các nội dung liên quan của quyết định này.

Trong hoạt động cấp tín dụng cho DNVVN, NH yêu cầu DN hoàn trả đầy đủ, đúng hạn theo cam kết. Nếu DN không tuân thủ mà không đưa ra được lý do chính đáng thì DN đã vi phạm nguyên tắc tín dụng quan trọng của NH. Để xử lý ban đầu tình trạng đó, NH sẽ chuyển khoản nợ sang nợ quá hạn. Theo quyết định 493/2005/QĐ-NHNN thì "nợ quá hạn" là một phần hoặc toàn bộ nợ gốc và/hoặc lãi đã quá hạn, và được xác định bằng tổng dư nợ thuộc nhóm 2,3,4,5. Có nhiều nguyên nhân dẫn tới tình trạng nợ quá hạn, trong đó chủ yếu là do NH không xem xét kỹ khoản vay, đánh giá không chính xác thời gian sử dụng vốn cần thiết của DNVVN hoặc DN gặp khó khăn trong việc sản xuất, kinh doanh dẫn tới việc không có khả năng trả nợ. Nợ quá hạn tiềm ẩn rủi ro về thu nợ gốc và lãi, tính an toàn của khoản vay thấp làm ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng đối với DNVVN và hoạt động của NH. Vì vậy mà để đánh giá chất lượng tín dụng đối với DNVVN, người ta đưa ra tỷ lệ nợ quá hạn đối với DNVVN được xác định bởi công thức sau:

$$\text{Tỷ lệ nợ quá hạn} = \frac{\text{Dư nợ quá hạn của DNVVN}}{\text{Tổng dư nợ của DNVVN}} \text{ x100\%}$$

Tỷ lệ nợ quá hạn đối với DNVVN thường được tính vào một thời điểm nhất định. Từ chỉ tiêu này cho biết trong một đồng dư nợ của DNVVN, có bao nhiêu đồng nợ quá hạn. Nếu chỉ tiêu này đang ở mức cao thì NH lâm vào tình trạng khó khăn, mặc dù chưa phải đối mặt với tình trạng mất vốn song khả năng cung cấp vốn của NH cho khách hàng khác sẽ bị hạn chế. Việc này khiến cho chi phí cơ hội tăng lên, cũng làm ảnh hưởng tới tính thanh khoản và kế hoạch kinh doanh của NH. Tuy nhiên trên thực tế thì rủi ro luôn tồn tại và không thể loại bỏ được nên các NH chấp nhận một tỷ lệ nợ quá hạn nhất định, và coi đó là giới hạn an toàn tín dụng.

Một trong những chỉ tiêu cũng quan trọng không kém đó là tỷ lê nợ xấu đối với DNVVN. Nợ xấu theo quyết định 493/2005/QĐ-NHNN sẽ được xác định bằng tổng các khoản nợ thuộc nhóm 3,4,5. Các khoản nợ thuộc các nhóm này đều là các khoản nợ có khả năng thu hồi vốn kém, tiềm ẩn rủi ro cao. Vì thế mà tỷ lệ nợ xấu đối với DNVVN sẽ được xác định là:

$$\text{Tỷ lệ nợ xấu của DNVVN} = \frac{\text{Dư nợ xấu của DNVVN}}{\text{Tổng dư nợ của DNVVN}} \text{x100\%}$$

Tỷ lệ này cho biết, trong một đồng dư nợ của DNVVN có bao nhiêu đồng là nợ xấu. Nếu NHcó tỷ lệ nợ xấu ở mức cao tức là ngân hàng đang rơi vào tình trạng có nhiều khoản nợ khó thu hồi vốn, việc này gây thiệt hại lớn cho NH. Tỷ lệ nợ xấu là chỉ tiêu thể hiện rõ nét nhất sức khỏe của hoạt động tín dụng đối với DNVVN và là thước đo không thể thiếu khi đánh giá chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại NHTM.

Chỉ tiêu cuối cùng trong nhóm chỉ tiêu này là tỷ lệ nợ không có khả năng thu hồi vốn đối với DNVVN, được xác định bởi công thức:

$$\text{Tỷ lệ nợ không có khả năng thu hồi vốn} = \frac{\text{Dư nợ không có khả năng thu hồi vốn của DNVVN}}{\text{Tổng dư nợ của DNVVN}} \text{ x100\%}$$

Nợ không có khả năng thu hồi vốn đối với DNVVN chính là nợ thuộc nhóm 5 của loại DN này. Khoản nợ thuộc nhóm này là mối đe dọa lớn với NH vì rủi ro đã ở mức cao nhất, NH phải đối mặt với việc sẽ không thu đủ vốn. Vì thế nếu tỷ lệ nợ không có khả năng thu hồi vốn cao cũng đồng nghĩa rằng NH có chất lượng tín dụng đối với DNVVN kém và NH sẽ phải chịu tổn thất lớn.Với tất cả các NHTM, nếu các chỉ tiêu này ổn định ở mức thấp chứng tỏ chất lượng tín dụng đối với DNVVN của NH đang được duy trì khá tốt. Trong mỗi thời kỳ, tùy vào sự biến động của nền kinh tế và chiến lược hoạt động của từng ngân hàng mà mỗi NHTM có cho mình một mức chấp nhận hợp lý đối với các chỉ tiêu này.

3. Chỉ tiêu tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo đối với DNVVN được xác định bởi công thức sau:

$$\text{Tỷ trọng dư nợ có TSĐB của DNVVN} = \frac{\text{Dư nợ có TSĐB của DNVVN}}{\text{Tổng dư nợ của DNVVN}} \text{x100\%}$$

Tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo đối với DNVVN cho biết trong một đồng dư nợ của DNVVN có bao nhiêu đồng có tài sản đảm bảo. Tài sản đảm bảo được coi là một trong những căn cứ để NH ra quyết định tín dụng bởi lẽ tài sản đảm bảo là nguồn trả nợ thứ hai của DNVVN đối với NH nếu DN thiếu hoặc mất khả năng trả nợ cho NH. Bởi vậy mà tài sản đảm bảo có vai trò hết sức quan trọng trong hoạt động tín dụng của NH, giúp ngân hàng giảm "sốc" nếu rủi ro tín dụng xảy ra. Nếu tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo đối với DNVVN cao chứng tỏ các khoản tín dụng của NH đối với DNVVN có mức đảm bảo tốt. Điều này tạo tâm lý an toàn cho NH trong quá trình cấp tín dụng, hơn nữa do tỷ trọng cao, bắt buộc các DN vay vốn phải cố gắng làm ăn có hiệu quả, trả được nợ nhằm thu hồi tài sản đảm bảo. Vì vậy tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo đối DNVVN cao, có thể nói là dấu hiệu cho thấy chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại NH tốt. Nhưng ngược lại, không hẳn tỷ trọng này thấp thì chất lượng tín dụng đối với DNVVN của NH thấp. Bởi lẽ,

có những khách hàng DNVVN có mối quan hệ tín dụng tốt với NH, nên khi vay có thể không hoặc ít cần tài sản đảm bảo. Họ vẫn có khả năng hoàn trả nợ tốt, không gây ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng đối với DNVVN của NH. Vì thế bên cạnh chỉ tiêu này cần kết hợp thêm nhiều chỉ tiêu khác để việc đánh giá chất lượng tín dụng đối với DNVVN được chính xác. Hơn nữa cần duy trì tỷ trọng này ở mức phù hợp trong từng thời kỳ, tùy thuộc vào chính sách của NH và diễn biến của nền kinh tế nhằm đảm bảo an toàn cho hoạt động tín dụng đối với DNVVN.

4 Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Hiệu suất sử dụng vốn vay đối với DNVVN là chỉ tiêu được xác định bởi tỷ lệ dư nợ tín dụng đối với DNVVN trên nguồn huy động.

$$\text{Hiệu suất sử dụng vốn của DNVVN} = \frac{\text{Dư nợ của DNVVN}}{\text{Tổng nguồn vốn huy động}} \text{ x100\%}$$

Chỉ tiêu này cho biết trong một đông vôn huy động có bao nhiêu là dành cho hoạt động tín dụng đối với DNVVN. Nó phản ánh quy mô cũng như khả năng tận dụng nguồn vốn của NH. Bên cạnh đó tỷ lệ này cũng đánh giá sự phù hợp giữa nguồn vốn huy động và tín dụng đối với DNVVN. Tại các NHTM thì tỷ lệ này luôn nhỏ hơn 1. Nếu tỷ lệ này tiến gần tới 1 thì NH cần đề phòng trường hợp mất khả năng thanh khoản. Song ngược lại nếu tỷ lệ này quá thấp cho thấy nguồn vốn huy động và tín dụng đối với DNVVN không phù hợp, ảnh hưởng tới khả năng sinh lời hoặc gây ra tình trạng ứ đọng vốn và không sinh lời. Điều này có thể bắt nguồn từ việc NH không có chủ trương mở rộng tín dụng hoặc không thu hút được DNVVN để cho vay. Muốn giải quyết vấn đề đó, NH cần phải tăng dư nợ tín dụng đối với DNVVN hoặc giảm nguồn huy động để hạn chế những rủi ro từ nguồn vốn ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng đối với DNVVN.

5 Chỉ tiêu lợi nhuận đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Lợi nhuận là yếu tố quan trọng đảm bảo sự tồn tại và phát triển của ngân hàng. Nó phản ánh trực tiếp tình hình hoạt động kinh doanh của chủ thể. Chất lượng tín dụng đối với DNVVN không thể cao nếu lợi nhuận của ngân hàng từ loại khách hàng này ở mức thấp. Từ đó người ta đưa ra chỉ tiêu lợi nhuận

đối với DNVVN nhằm phản ánh mức sinh lời của hoạt động tín dụng đối với DNVVN.

$$\text{Mức sinh lời từ hđộng tín dụng đối với DNVVN} = \frac{\text{Lợi nhuận từ hđộng tín dụng của DNVVN}}{\text{Tổng dư nợ đối của DNVVN}} \text{ x100\%}$$

Chỉ tiêu này cho biết, nếu trong một đồng dư nợ cấp ra cho DNVVN thì có bao nhiêu đồng lợi nhuận thu về. Vì vậy mà chỉ tiêu này cao cho biết hoạt động tín dụng đối với DNVVN đạt hiệu quả tốt, đi kèm với nó là chất lượng tín dụng đối với DNVVN tốt. Và ngược lại, nếu chỉ tiêu này thấp thì chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại NHTM còn tồn tại nhiều hạn chế.

Bên cạnh đó, còn một chỉ tiêu thuộc nhóm chỉ tiêu lợi nhuận đối với DNVVN cũng có khả năng đánh giá chất lượng tín dụng đối với DNVVN, đó là tỷ trọng thu nhập từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN.

$$\text{Tỷ trọng lợi nhuận từ hđộng tín dụng} = \frac{\text{Lợi nhuận từ hđộng tín dụng của DNVVN}}{\text{Tổng lợi nhuận}} \text{x100\%}$$

Hoạt động tín dụng là hoạt động mang lại nguôn thu chủ yêu cho NH, vì vậy mà thông qua chỉ tiêu này có thể đánh giá xem trong một đồng lợi nhuận của NH có bao nhiêu là từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN mang lại. Nếu chỉ tiêu này cao có nghĩa là hoạt động tín dụng mà cụ thể là chất lượng tín dụng đối với DNVVN đạt kết quả tốt và ngược lại.

4 Các nhân tố ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại ngân hàng thương mại

4.1 Nguyên nhân khách quan

4.1.1. Từ phía doanh nghiệp vừa và nhỏ

Khách hàng nói chung, DNVVN nói riêng là một nhân tố đặc biệt quan trọng trong hoạt động tín dụng, vì vậy mà khách hàng có tác động mạnh mẽ tới chất lượng tín dụng. Cụ thể theo nhiều khía cạnh:

Thứ nhất, năng lực quản lý của DNVVN là một trong những nhân tố của doanh nghiệp ảnh hưởng tới chất lượng khoản tín dụng. Sự thành công của doanh nghiệp trong hoạt động sản xuất, kinh doanh chủ yếu phụ thuộc vào

khả năng nắm bắt, thích nghi với tình hình kinh tế hiện tại của chính DN. Mà điều đó lại thuộc về năng lực của bộ máy quản lý trong DN. Nếu năng lực tổ chức, quản lý, khả năng ứng biến với các tình huống khác nhau trong môi trường kinh doanh của DN tốt thì dự án mà doanh nghiệp thực hiện sẽ rất khả thi. Dự án đạt hiệu quả sẽ mang lại lợi nhuận cho DN, từ đó nâng cao khả năng trả nợ của DNVVN và đồng thời nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN của ngân hàng.

Thứ hai, năng lực tài chính của DNVVN Sau khi thẩm định tín dụng, ngân hàng sẽ chỉ đồng ý cho vay nếu chứng tỏ được năng lực tài chính và khả năng trả nợ của mình với ngân hàng. Năng lực tài chính mạnh có thể thể hiện ở các chỉ tiêu nổi bật như: khả năng thanh toán của DN cao, tỷ trọng vốn tự có lớn vòng quay vốn nhanh và tỷ suất lợi nhuận cao… Khi có tài chính vững mạnh thì doanh nghiệp bước vào sản xuất kinh doanh cũng thuận lợi hơn. DNVVN làm ăn hiệu quả, mang lại khả năng trả nợ cho NH cao hơn. Khi đó NH sẽ yên tâm cho DN vay vốn, kỳ vọng DN sẽ trả nợ đúng hạn, và chất lượng tín dụng sẽ được nâng cao. Bên cạnh đó, NH có thể theo dõi DN thông qua khả năng tài chính hiện tại, nếu khoản tín dụng có bất cứ vấn đề gì, NH sẽ đưa ra quyết định tín dụng kịp thời nhằm hạn chế rủi ro và tổn thất cho mình. Nhưng một khi năng lực tài chính của DNVVN bị hạn chế thì việc xảy ra rủi ro, tổn thất trong kinh doanh là không thể tránh khỏi, vì vậy sẽ ảnh hưởng xấu tới chất lượng khoản tín dụng được cấp.

Thứ ba, mục đích sử dụng vốn vay của DNVVN có ảnh hưởng quan trọng tới chất lượng tín dụng. Khi cấp tín dụng, NH buộc DNVVN cam kết sử dụng vốn vay đúng mục đích. Từ đó NH có thể lường trước và kiểm soát những rủi ro có thể xảy ra với khoản tín dụng, nhằm hạn chế tối đa tổn thất cho NH cũng như nâng cao hiệu quả mà khoản tín dụng mang lại. Nhưng nếu DNVVN cố ý không thực hiện đúng cam kết sẽ gây khó khăn cho NH trong việc quản lý, giám sát, doanh nghiệp cũng sẽ mạo hiểm và gặp nhiều rủi ro hơn khi sử dụng vốn vay. Điều này sẽ làm ảnh hưởng tới khả năng trả nợ của DN và có tác động xấu tới chất lượng tín dụng đối với DNVVN của ngân hàng.

Thứ tư là tài sản đảm bảo của DNVVN. Hoạt động sản xuất, kinh doanh của DN luôn đi kèm với rủi ro có thể xảy ra bất cứ lúc nào và DN có thể rơi vào tình trạng mất khả năng trả nợ. Trong trường hợp đó thì tài sản đảm bảo dù là tài sản thuộc quyền sở hữu, sử dụng hợp pháp của DN, được bảo lãnh từ bên thứ ba hay hình thành từ nguồn tài trợ của ngân hàng cho khách hàng thì nó cũng là nguồn thu nợ thứ hai của NH. Nhưng quan trọng là tài sản đảm bảo có đặc tính chịu sự hao mòn vật lý và giá trị của nó bị chi phối bởi tác động thị trường. Vì vậy để đảm bảo an toàn tín dụng thì NH cần xác định rõ tỷ lệ của tài sản đảm bảo so với khoản tín dụng được cấp. Nếu tài sản đảm bảo không đáp ứng được tỷ lệ trên trong bất cứ thời điểm nào thì đó cũng là mối đe dọa đối với NH về chất lượng tín dụng đối với DNVVN giảm sút.

Thứ năm, đạo đức của DNVVN có tính quyết định trong việc hoàn trả vốn vay và có ảnh hưởng mạnh mẽ tới chất lượng tín dụng. Ngân hàng có thể thu được nợ đầy đủ và đúng hạn hay không phụ thuộc rất lớn vào thiện chí trả nợ, đạo đức kinh doanh của khách hàng. Đạo đức kinh doanh của DNVVN thể hiện ở việc doanh thu trung thực, sử dụng vốn vay đúng mục đích, thực hiện quản lý tốt đảm bảo hoạt động kinh doanh lành mạnh, hiệu quả, đảm bảo trả nợ cho ngân hàng cả gốc và lãi đầy đủ và đúng thời hạn. Nhưng ngược lại, nếu thiếu đạo đức trong quan hệ tín dụng thì DNVVN có thể nảy sinh hành động chiếm dụng vốn của NH hay sử dụng vốn vay sai mục đích cam kết. Việc làm này sẽ gây ảnh hưởng xấu tới khoản tín dụng được cấp và làm giảm chất lượng tín dụng.

4.1.2. Các chính sách của nhà nước

Chính sách của nhà nước nói chung và các chính sách liên quan tới lĩnh vực tín dụng NH nói riêng có tác động mạnh mẽ tới hoạt động cũng như chất lượng tín dụng NH. Nếu chính sách của nhà nước có hướng mở rộng, khuyến khích, sẽ đẩy mạnh quá trình sản xuất, kinh doanh của DN, DN có nhu cầu vay vốn nhiều hơn để mở rộng quy mô. Việc sản xuất kinh doanh có hiệu quả sẽ đem lại nguồn lợi nhuận cho DN và đáp ứng yêu cầu trả nợ cho NH, đồng

thời gián tiếp nâng cao chất lượng tín dụng và ngược lại. Cụ thể từ trước tới nay, mặc dù cho phép cấp vốn đối với loại hình DNVVN song nhà nước vẫn chưa có nhiều chủ trương ưu đãi cho khối doanh nghiệp này vì vậy mà các DNVVN gặp khó khăn khi tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng. Đặc biệt gần đây, khi điều kiện cấp tín dụng đối với DNVVN ngày càng thắt chặt thì vốn đã khó khăn, các DN không đủ điều kiện nay càng nhiều, cản trở việc vay vốn. Điều đó dẫn tới sự thu hẹp tín dụng đối với DN cả về quy mô và chất lượng, các DNVVN có tiềm năng nhưng vì điều kiện nào đó lại không thể vay vốn, gây ảnh hưởng tới hoạt động tín dụng của NH. Khi sự lựa chọn có giới hạn, NH gặp khó khăn khi cấp tín dụng cho doanh nghiệp, số DNVVN được vay ít đi đồng nghĩa với việc rủi ro tín dụng cao hơn do ít được san sẻ. Tất cả những điều này đều làm giảm sút chất lượng tín dụng đối với DNVVN nói riêng cũng như đối với khách hàng nói chung của NH.

4.1.3. Môi trường kinh tế

Môi trường kinh tế là yếu tố quan trọng ảnh hưởng tới sức mạnh tài chính của DNVVN, vì vậy nó gián tiếp tác động tới chất lượng tín dụng đối với DNVVN của NH. Đặc biệt là các nhân tố như: lạm phát, tỷ giá, lãi suất,… có ảnh hưởng lớn tới hoạt động tín dụng đối với DNVVN. Nếu môi trường kinh tế thuận lợi sẽ tạo điều kiện cho DNVVN phát triển, mở rộng sản xuất, kinh doanh. DN có nhu cầu vay vốn sẽ góp phần phát triển hoạt động tín dụng. Khi môi trường kinh tế ổn định, doanh nghiệp làm ăn có lãi sẽ gia tăng khả năng trả nợ cho NH, từ đó mà chất lượng tín dụng được đảm bảo. Song ngược lại, nếu lạm phát trong nền kinh tế tăng cao thì lãi suất thực sẽ giảm, kéo theo sự tăng lên về chi phí và đi xuống về lợi nhuận của ngân hàng. Mặt khác nếu lãi suất biến động thất thường sẽ gây áp lực về chi phí cho doanh nghiệp, doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc hoạch định các chính sách và chiến lược sản xuất, kinh doanh, làm ảnh hưởng tới khả năng trả nợ của DN, có tác động trực tiếp tới chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại NH.

4.1.4. Môi trường pháp lý

Với bất cứ nền kinh tế nào thì mọi thành phần của nó đều có quyền tự chủ, song chỉ được thỏa mãn nếu nằm trong khuôn khổ pháp luật. Hoạt động tín dụng cũng không ở ngoài quy luật đó, khi nó ngoài việc buộc phải tuân theo pháp luật nói chung thì còn có thêm sự điều chỉnh của luật ngân hàng nhà nước, luật các tổ chức tín dụng… Nếu các quy định trong văn bản luật không rõ ràng sẽ gây ảnh hưởng tới hoạt động tín dụng của ngân hàng và khả năng tiếp cận tín dụng của doanh nghiệp. DNVVN và NH đều đặt trong tình trạng hoạt động không thông suốt sẽ gây ảnh hưởng xấu tới chất lượng tín dụng của ngân hàng. Ngược lại, nếu pháp luật được quy định rõ ràng, đầy đủ và ổn định sẽ tạo nên môi trường pháp lý lành mạnh, vững chắc, làm tiền đề cho NH trong việc hạn chế rủi ro, tổn thất trong hoạt động tín dụng, cũng làm cơ sở để ngân hàng giải quyết xung đột, tranh chấp có thể xảy ra. Từ đó góp phần không nhỏ vào việc nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN.

4.1.5. Môi trường chính trị, xã hội

Môi trường chính trị, xã hội có ảnh hưởng tới toàn bộ nền kinh tế, trong đó có hoạt động tín dụng và cụ thể là chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại NHTM. Nếu môi trường chính trị, xã hội ổn định đồng nghĩa với đời sống của nhân dân được đảm bảo, các doanh nghiệp yên tâm sản xuất, kinh doanh. Vì thế mà kể cả việc huy động và cấp tín dụng sẽ rất thuận lợi. DNVVN làm ăn hiệu quả là điều kiện để nâng cao khả năng trả nợ, nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại NH. Nhưng nếu như trong trường hợp không mong muốn, môi trường chính trị, xã hội bất ổn, thường xuyên xảy ra các vụ bạo động, đảo chính hay chiến tranh, hoặc các tệ nạn xã hội tăng cao sẽ làm giảm sút sức khỏe của nền kinh tế. Các thành phần kinh tế bao gồm cả DNVVN không yên tâm tập trung sản xuất kinh doanh vì nó ẩn chứa nhiều rủi ro, làm giảm khả năng mở rộng của hoạt động tín dụng, tất nhiên chất lượng tín dụng đối với DNVVN cũng theo đó mà đi xuống.

4.2 Nguyên nhân chủ quan

4.2.1. Chính sách tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của ngân hàng

Hoạt động tín dụng nói chung và hoạt động tín dụng đối với DNVVN nói riêng là hoạt động đem lại nguồn thu chính cho NH vì vậy nó phải được thực hiện theo một chính sách tín dụng rõ ràng, cụ thể và chính sách này cần được hoàn thiện theo thời gian. Tùy theo tình hình cụ thể của từng NH mà chính sách tín dụng đối với DNVVN có thể là mở rộng, thu hẹp hay chú trọng đặc biệt tới khách hàng mục tiêu nào... Nếu chính sách tín dụng đối với DNVVN phù hợp thì tín dụng đạt hiệu quả sẽ tạo ra chất lượng tín dụng đối với DNVVN tốt. Và ngược lại nếu chính sách tín dụng đối với DNVVN không thức thời với tình hình đơn vị trong hiện tại sẽ làm cho ngân hàng bị chênh so với thực tế, dẫn tới việc các khoản tín dụng cấp ra không hợp lý, không trọng tâm, không nhạy cảm với tình hình kinh tế,.. và khả năng đi xuống của chất lượng tín dụng đối với loại khách hàng này. Bên cạnh đó, nếu quá cứng nhắc, NH sẽ gặp khó khăn trong quyết định cấp tín dụng, làm giảm tính cạnh tranh của NH. Vì vậy mà mỗi NH cần xây dựng một chính sách tín dụng đối với DNVVN phù hợp trong từng giai đoạn hoạt động, cần linh hoạt, đúng đắn theo từng bước đi của đơn vị mình.

4.2.2. Quy trình tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Quy trình tín dụng là tổng hợp các nguyên tắc quy định của ngân hàng trong việc cấp tín dụng. Việc xây dựng và thực hiện quy trình tín dụng một cách chặt chẽ, hợp lý sẽ giúp cho ngân hàng giảm bớt rủi ro đạo đức, quản lý khoản nợ một cách chặt chẽ, thu hồi được nợ đúng hạn, hạn chế rủi ro về khả năng mất vốn...Điều đó có nghĩa là chất lượng của khoản vay được cải thiện, và doanh lợi của ngân hàng cũng được nâng cao.Ngược lại, nếu quy trình tín dụng còn nhiều thiếu sót và hạn chế sẽ gây mất thời gian , cơ hội và gây sai lệch cho NH trong quá trình đưa ra quyết định tín dụng. Điều này sẽ làm ảnh hưởng xấu tới chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại NHTM.

4.2.3. Nguồn thông tin cung cấp cho hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Nguồn thông tin cung cấp cho hoạt động tín dụng đối với DNVVN đóng vai trò đặc biệt quan trọng với công tác thẩm định, phân tích và ra quyết định tín dụng cho DNVVN. Một quyết định tín dụng đúng đắn sẽ mang lại hiệu quả tín dụng cao cho ngân hàng đồng nghĩa với việc nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN. Thông tin có thể được cung cấp từ nhiều nguồn khác nhau như: từ hồ sơ xin cấp tín dụng, từ chính DNVVN thông qua phỏng vấn, từ các tổ chức tín dụng khác hay từ việc đối chiếu thực tế của cán bộ tín dụng. Khi thu thập và xử lý thông tin, cán bộ tín dụng ít nhiều gặp khó khăn trong việc tiếp cận với nguồn thông tin đầy đủ, chính xác và hữu dụng. Thông tin bị chi phối bởi nhiều nguồn cũng yêu cầu ngân hàng phải xác thực và tổng hợp lại trong thời gian nhanh nhất có thể. Bởi lẽ đó, nếu việc thu thập thông tin diễn ra nhanh chóng, nội dung thông tin có độ chính xác cao, toàn diện sẽ giúp cho NH giảm thiểu rủi ro khi đưa ra quyết định tín dụng, từ đó chất lượng tín dụng đối với DNVVN được nâng cao. Nhưng ngược lại nếu việc thu thập thông tin gặp khó khăn, nguồn thông tin đưa ra bị nhiễu và không chính xác, gây ảnh hưởng tới các quyết định tín dụng của NH, gây tổn thất cho NH khi cấp tín dụng, sẽ dẫn tới sự đi xuống của chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại NH.

4.2.4. Chất lượng cán bộ tín dụng

Con người luôn là một yếu tố quan trọng trong quá trình phát triển của nền kinh tế và hoạt động ngân hàng không phải là ngoại lệ. Đặc biệt trong thời buổi hiện nay, khi hoạt động ngân hàng ngày càng đa dạng, phức tạp, phương tiện máy móc tiết bị ứng dụng trong lĩnh vực ngân hàng ngày càng hiện đại, nó đòi hỏi các cán bộ ngân hàng phải có trình độ chuyên môn giỏi, phải có khả năng ứng dụng khoa học kỹ thuật hiện đại một cách nhanh nhạy, không những thế cán bộ ngân hàng ngoài lĩnh vực ngân hàng còn phải am

hiêu những lĩnh vực khác liên quan tới doanh nghiệp cho vay, từ công nghiệp, nông nghiệp tới dịch vụ.

4.2.5. Kiểm tra, kiểm soát nội bộ

Hoạt động tín dụng nói chung và đối với DNVVN nói riêng tuân theo các thể lệ, quy chế và nguyên tắc cho vay chuẩn mực. Nếu cán bộ tín dụng không nắm vững những điều này sẽ gây ảnh hưởng tới chất lượng của hoạt động tín dụng đối với DNVVN. Vì vậy mà việc kiểm tra, kiểm soát trong nội bộ NH là rất cần thiết để có thể giúp hoạt động tín dụng đối với DNVVN đi đúng hướng. Công tác kiểm tra, kiểm soát giúp việc điều hành công việc theo đúng quy chế và pháp luật, tìm ra những sai sót nhằm khắc phục kịp thời, tránh những rủi ro đáng tiếc và hạn chế tổn thất cho NH. Nếu thực hiện tốt thì thông qua kiểm tra, kiểm soát sẽ đảm bảo hoạt động tín dụng được thông suốt, hiệu quả, từ đó góp phần nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN. Song ngược lại, nếu công tác này còn hạn chế thì không phát hiện được những thiếu sót, lệch lạc trong hoạt động tín dụng đối với DNVVN, không sửa chữa kịp thời có thể dẫn tới quyết định tín dụng sai lầm, gây ảnh hưởng không nhỏ cho chất lượng tín dụng đối với DNVVN của NH.

Chương 2

THỰC TRẠNG CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG ĐỐI VỚI DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI PHÒNG GIAO DỊCH CẨM PHẢ - CHI NHÁNH BIDV QUẢNG NINH

1 Khái quát về PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh

1.1 Quá trình hình thành và phát triển của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh

1.1.1 Quá trình hình thành và phát triển của Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam

Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam có tên viết tắt là BIDV, tên giao dịch quốc tế là Bank for Investment and Development of Vietnam . Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV) là một trong bốn ngân hàng quốc doanh lớn nhất Việt Nam với 100 chi nhánh tại các tỉnh thành phố, gần 5000 cán bộ, quan hệ đại lý với hơn 500 ngân hàng trong và ngoài nước, cùng với 55 năm hình thành và phát triển, Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam đã góp phần không nhỏ vào sự phát triển kinh tế nói chung và sự lớn mạnh của hệ thống ngân hàng VN nói riêng.

Ngày 26/4/1957, theo quyết định số 177- TTg của Thủ tướng Chính phủ, Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam trực thuộc Bộ Tài Chính được thành lập với nhiệm vụ chính là cấp phát vốn xây dựng đầu tư cơ bản theo kế hoạch Nhà nước. Năm 1981, Chính phủ ra quyết định 259- CP chuyển Ngân hàng Kiến thiết trực thuộc Bộ Tài Chính sang trực thuộc Ngân hàng Nhà nước, Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng Việt Nam được thành lập.

Năm 1990 cùng với quá trình đổi mới của nền kinh tế đất nước, Ngân hàng đổi mới theo mô hình đa năng và chính thức lấy tên là Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam (BIDV) .

Ngày 28/3/1996 theo quyết định 186- TTg cho phép Ngân hàng hoạt động như một doanh nghiệp Nhà nước kinh doanh trong lĩnh vực tiền tệ.

Giai đoạn hội nhập từ năm 2000 - 2012, Ngân hàng Đầu tư và Phát triển Việt Nam đã đạt được những kết quả quan trọng thể hiện trên một số bình diện sau đây:

- *Quy mô tăng trưởng và năng lực tài chính được nâng cao:* BIDV luôn duy trì tốc độ tăng trưởng cao, an toàn và hiệu quả, giai đoạn 2006 – 2010, Tổng tài sản tăng bình quân hơn 25%/năm, huy động vốn tăng bình quân 24%/năm, dư nợ tín dụng tăng bình quân 25%/năm và lợi nhuận trước thuế tăng bình quân 45%/năm.
- *Cơ cấu lại hoạt động theo hướng hợp lý hơn:* BIDV đã tích cực chuyển dịch cơ cấu khách hàng để giảm tỷ trọng dư nợ tín dụng trong khách hàng doanh nghiệp Nhà nước và hướng tới đối tượng khách hàng cá nhân, khách hàng doanh nghiệp ngoài quốc doanh. BIDV cũng tích cực chuyển dịch cơ cấu tín dụng, giảm bớt tỷ trọng cho vay trung dài hạn, chuyển sang tập trung nhiều hơn cho các khoản tín dụng ngắn hạn, chú trọng phát triển các dịch vụ ngân hàng hiện đại, nhằm tăng thu dịch vụ trên tổng nguồn thu của ngân hàng.
- *Lành mạnh hóa tài chính và năng lực tài chính tăng lên rõ rệt:*

Từ 1996, BIDV liên tục thực hiện kiểm toán quốc tế độc lập và công bố kết quả báo cáo. Bắt đầu từ năm 2006, BIDV là ngân hàng đầu tiên thuê Tổ chức định hạng hàng đầu thế giới Moody's thực hiện định hạng tín nhiệm cho BIDV và đạt mức trần quốc gia. Cũng trong năm 2006, với sự tư vấn của Earns & Young, BIDV trở thành Ngân hàng thương mại tiên phong triển khai thực hiện xếp hạng tín dụng nội bộ theo điều 7 Quyết định 493 phù hợp với chuẩn mực quốc tế và được NHNN công nhận.

- *Đầu tư phát triển công nghệ thông tin:* BIDV luôn đổi mới và ứng dụng công nghệ phục vụ đắc lực cho công tác quản trị và phát triển dịch vụ ngân hàng tiên tiến; phát triển các hệ thống công nghệ thông tin như: ATM, POS, Contact Center; Củng cố và phát triển cơ sở hạ tầng các hệ thống: giám sát tài nguyên mạng; mạng định hướng theo dịch vụ (SONA); kiểm soát truy

nhập máy trạm; Tăng cường công tác xử lý thông tin phục vụ quản trị điều hành ngân hàng MIS, CRM.

- *Hoàn thành tái cấu trúc mô hình tổ chức- quản lý, hoạt động, điều hành theo tiêu thức Ngân hàng hiện đại:* Tiếp tục thực hiện nội dung Đề án Hỗ trợ kỹ thuật do Ngân hàng thế giới (WB) tài trợ nhằm chuyển đổi mô hình tổ chức hoạt động giai đoạn 2007 – 2010, năm 2008, BIDV đã thực hiện cơ cấu lại toàn diện, sâu sắc trên tất cả các mặt hoạt động của khối ngân hàng. Từ tháng 9/2008, BIDV đã chính thức vận hành mô hình tổ chức mới tại Trụ sở chính và từ tháng 10/2008 bắt đầu triển khai tại chi nhánh.
- *Đầu tư, tạo dựng tiềm lực cơ sở vật chất và mở rộng kênh phân phối sản phẩm:* đến nay BIDV đã có 108 chi nhánh và hơn 500 phòng giao dịch, hàng nghìn ATM và POS tại 63 tỉnh thành trên toàn quốc.
- *Không ngừng đầu tư cho chiến lược đào tạo và phát triển nguồn nhân lực*
- *Tiếp tục mở rộng và nâng tầm quan hệ đối ngoại lên tầm cao mới*: BIDV hiện đang có quan hệ đại lý, thanh toán với 1551 định chế tài chính trong nước và quốc tế, là Ngân hàng đại lý cho các tổ chức đơn phương và đa phương như World Bank, ADB, JBIC, NIB….

Thực hiện chiến lược đa phương hóa trong hợp tác kinh tế và mở rộng thị trường, BIDV đã thiết lập các liên doanh: Vid Public Bank (với Malaysia năm 1992), Lào Việt Bank (năm 1999) Bảo hiểm Lào -Việt (năm 2008), Ngân hàng Liên doanh Việt – Nga (năm 2006), Công ty quản lý quỹ đầu tư BVIM (với Hoa Kỳ năm 2006), Công ty địa ốc BIDV Tower (với Singapore năm 2005), Công ty quản lý quỹ đầu tư tại Hồng Kông và thiết lập hiện diện tại Cộng hoà Séc.v.v

⇨ Đến nay, sau 55 năm xây dựng và trưởng thành gắn liền với các giai đoạn lịch sử của đất nước, BIDV trở thành Ngân hàng có uy tín lớn trong nước và quốc tế, ngày càng khẳng định vị thế một trong bốn NHTM chủ chốt của nền kinh tế, góp phần thúc đẩy sự phát triển chung của nền kinh tế cũng như sự phát triển và thành đạt của các doanh nghiệp VN nói riêng.

1.1.2 Quá trình hình thành và phát triển của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh

Theo quyết định QĐ 888 của Ngân hàng Nhà nước, BIDV đã thành lập chi nhánh tại Quảng Ninh với tên gọi đầy đủ là Ngân hàng Đầu tư và phát triển Việt Nam, chi nhánh Quảng Ninh. Đây là một trong những chi nhánh được thành lập từ ngày đầu khai sinh ra BIDV, chi nhánh Quảng Ninh – quản lý toàn bộ khu vực thành phố Hạ Long và khu vực Cẩm Phả. PGD Cẩm Phả là một PGD trực thuộc CN BIDV Quảng Ninh, nằm tại số 204 đường Trần Phú – Thành phố Cẩm Phả - Tỉnh Quảng Ninh. PGD Cẩm Phả là một trong những phòng giao dịch ra đời sớm, cách đây 55 năm, theo cùng với sự phát triển của BIDV Việt Nam:

Đơn vị bắt đầu thành lập ngày 26/4/1957 có tên là Ngân hàng Kiến thiết Việt Nam chi nhánh Cẩm Phả với nhiệm vụ trọng tâm là cấp phát đầu tư xây dựng cơ bản thuộc Ngân hàng Nhà nước.

Đến 24/6/1981, đơn vị đổi tên là Ngân hàng Đầu tư và Xây dựng chi nhánh Cẩm Phả với nhiệm vụ cấp phát cho vay đầu tư xây dựng cơ bản, cho vay tín dụng Nhà nước với lãi suất ưu đãi, cho vay dài hạn thuộc Ngân hàng Nhà nước.

Từ ngày 14/11/1990 , chi nhánh đổi tên thành Ngân hàng Đầu tư và Phát triển chi nhánh Cẩm Phả. Từ ngày 01/10/1990, Ngân hàng Đầu Tư và Phát Triển Việt Nam ban hành quy chế "Tổ chức và hoạt động của chi nhánh Ngân Hàng Đầu Tư và Phát Triển Quảng Ninh theo dự án TA2". Chi nhánh Ngân hàng đầu Tư Và Phát Triển Cẩm Phả (chi nhánh cấp 2) đổi tên thành PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh. PGD Cẩm Phả hoạt động đầy đủ các chức năng như một chi nhánh của ngân hàng thương mại được phép kinh doanh đa năng tổng hợp về tiền tệ, tín dụng, dịch vụ ngân hàng và phi ngân hàng, làm ngân hàng đại lý, phục vụ các dự án từ các nguồn vốn, cho vay dài hạn, trung hạn, ngắn hạn cho các thành phần kinh tế, có nhiều kinh nghiệm đầu tư dự án trọng điểm.

Năm 1995 có thể coi như một mốc quan trọng trong quá trình phát triển của PGD Cẩm Phả khi chuyển sang kinh doanh thương mại thực sự với chức năng mới là huy động vốn để cho vay. Từ chỗ phải vay vốn cấp trên để đáp ứng các nhu cầu tín dụng, đến nay (năm 2006) chi nhánh đã hoàn toàn tự lo nguồn vốn để cho vay, thực hiện các nghiệp vụ thanh toán trong nước - quốc tế, bảo lãnh, dịch vụ và kho quỹ. PGD Cẩm Phả cũng như BIDV Việt Nam nói chung đã trở thành Ngân hàng thương mại nhà nước đầu tiên áp dụng hệ thống quản lý chất lượng theo tiêu chuẩn quốc tế ISO 9001-2000 .

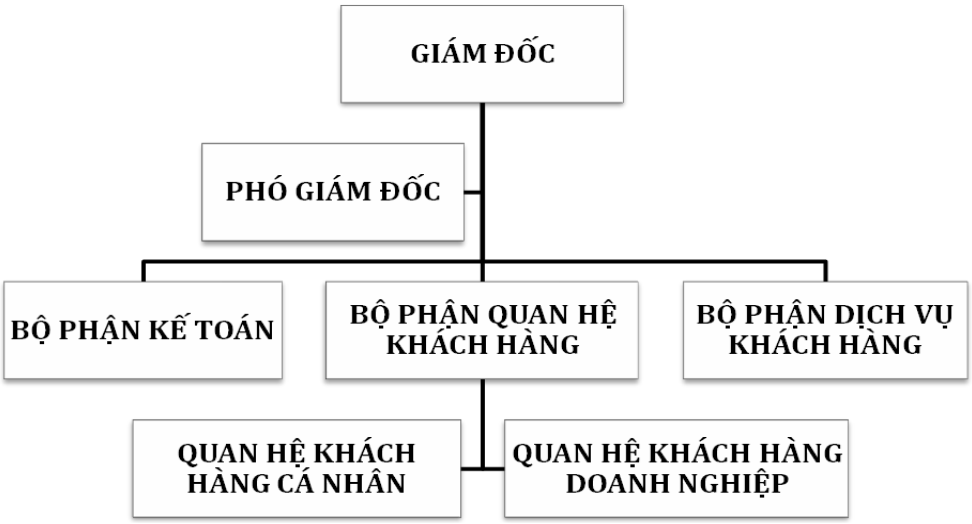
Năm 2005, đơn vị đã triển khai dự án hiện đại hoá ngân hàng và hệ thống thanh toán do ngân hàng Thế giới tài trợ. Dự án được đưa vào vận hành vào ngày 25/04/2005 trên 11 phân hệ chủ yếu và đã bộc lộ được tính ưu việt trong nhiều mặt, mở rộng thêm các sản phẩm dịch vụ mới đi kèm như rút tiền bằng máy ATM; dịch vụ trả lương cho công nhân, thanh toán quốc tế… mở rộng số lượng khách hàng, nâng cao hiệu quả hoạt động. Việc đưa vào vận hành theo mô hình giao dịch một cửa trong hoạt động giao dịch với khách hàng đã phát huy hiệu quả làm việc, nâng cao năng lực của cán bộ công nhân viên trong đơn vị. Những nỗ lực trên nhằm góp phần tạo thế và lực phát triển theo hướng bền vững, chủ động hội nhập theo thông lệ và xây dựng BIDV Việt Nam thành tập đoàn tài chính đa năng lớn mạnh vào năm 2011, đã đóng góp một phần to lớn vào sự phát triển chung của toàn ngân hàng. Đây là PGD trực thuộc BIDV Quảng Ninh, hoạt động theo luật các tổ chức tín dụng và điều lệ của BIDV nhưng có quyền tự chủ trong kinh doanh và con dấu riêng… Nằm trên địa bàn trọng điểm trong khu vực kinh tế Đông Bắc Bộ và tam giác kinh tế Hà Nội - Hải Phòng - Quảng Ninh, đơn vị phải đối mặt với nhiều cơ hội và thách thức. Cơ hội đến từ tốc độ phát triển kinh tế trên 10% của Quảng Ninh, cùng với đó là sự tăng lên về số lượng các doanh nghiệp và số lượng cũng như thu nhập của dân cư. Tuy nhiên đây cũng là địa bàn hoạt động của hầu hết các ngân hàng khác như Agribank, Vietcombank, ACB, Sacombank, Techcombank… Điều này tạo ra một sự cạnh tranh khốc liệt đối

với PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh. Nhưng với sự điều hành nhạy bén, sáng suốt của ban lãnh đạo, mà đứng đầu là giám đốc Nguyễn Mạnh Hà, tập thể cán bộ nhân viên PGD Cẩm Phả luôn hoàn thành xuất sắc các chỉ tiêu được giao đóng góp vào sự phát triển không chỉ của BIDV mà còn cho cả tỉnh Quảng Ninh. Thể hiện ở việc trong năm 2012, BIDV Quảng Ninh đã được BIDV Việt Nam chấp nhận về nguyên tắc để chuyển thành chi nhánh hạng đặc biệt với nhiều ưu thế hơn so với chi nhánh cấp I.

Sau một thời gian dài hoạt động, PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh ngày càng hoạt động có hiệu quả đồng thời khẳng định được thương hiệu của mình trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh.

1.2 Bộ máy tổ chức của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh

1.2.1 Sơ đồ cơ cấu bộ máy tổ chức



1.2.2 Chức năng nhiệm vụ của các phòng ban

➢ ***Giám đốc*** **:** có vai trò vô cùng quan trọng. Là người quy định cụ thể quy trình phối hợp giữa các phòng ban và các đơn vị trực thuộc sao cho phù hợp với điều kiện hoàn cảnh của chi nhánh, phù hợp với tình hình thực tế. Có vai trò phụ trách chung, điều hành mọi công việc cũng như các vấn đề liên quan tới hoạt động kinh doanh của ngân hàng theo chế độ thủ trưởng ký và thực hiện các hợp đồng, là người chịu trách nhiệm trước cấp trên và trước pháp luật.

➢ ***Phó giám đốc*** :là người chịu trách nhiệm điều hành chung công tác của chi nhánh ngân hàng dưới sự chỉ đạo kiểm soát của giám đốc. Thực hiện giải quyết các công việc đột xuất khác do giám đốc giao.Và phải chịu trách nhiệm về các quyết định của mình trong công việc được giao trước pháp luật và Giám đốc chi nhánh. Cũng là người thường trực phụ trách công tác kế toán ngân quỹ và điều hành cơ quan thay giám đốc khi giám đốc không có mặt.

➢ ***Quan hệ khách hàng***

Bộ phận quan hệ khách hàng chia theo đối tượng khách hàng, bao gồm bộ phận quan hệ khách hàng cá nhân và quan hệ khách hàng doanh nghiệp:

Quan hệ khách hàng cá nhân: Trực tiếp tiếp xúc với khách hàng nhằm tư vấn và bán các sản phẩm như thẻ, trả lương qua tài khoản, cho vay tiêu dùng, huy động tiết kiệm… và các sản phẩm liên quan tới các khách hàng cá nhân. Đồng thời, chăm sóc khách hàng, khai thác các điểm hợp tác liên kết, tiếp nhận và kiểm tra các hồ sơ cá nhân trước khi chuyển cho các bộ phận khác thẩm định, xác định và đưa ra các quyết định đề xuất có liên quan đến lĩnh vực tín dụng, nghiên cứu và đưa ra các đề xuất, tham mưu trong lĩnh vực lãi suất huy động vốn .Thực hiện phân loại nợ theo quy định…

Quan hệ khách hàng doanh nghiệp: Chịu trách nhiệm về thiết lập, duy trì, quản lý và phát triển mối quan hệ khác hàng, chịu trách nhiệm hỗ trợ, tiếp thị và bán các sản phẩm cho các khách hàng doanh nghiệp.Tiến hành phân tích thị trường, lựa chọn thị trường mục tiêu, khách hành muc tiêu, xây dựng chính sách khách hàng,chương trình tiếp thị để mở rộng kênh khách hàng và hoạt động kinh doanh. Kiểm tra giám sát quá trình sử dụng vốn vay; tài sản đảm bảo nợ vay; đôn đốc khách hàng trả nợ gốc, lãi; đề xuất cơ cấu lại thời hạn trả nợ…

➢ ***Dịch vụ khách hàng***

Là nơi tiếp nhận và thực hiện yêu cầu của khách hàng đến giao dịch. Các giao dịch viên có tinh thần cởi mở, hướng dẫn tận tình, cặn kẽ, chu đáo và lịch sự làm hài lòng khách hàng. Đảm bảo các yêu cầu của khách hàng được thực hiện nhanh chóng, kịp thời, chính xác.

Trực tiếp chịu trách nhiệm thực hiện công tác quản lý tài khoản và giao dịch với khách hàng, nhằm ngăn ngừa hoạt động rửa tiền có thể phát sinh trong quá trình giao dịch cũng như kịp thời xử lý các tình huống khẩn cấp. Kiểm tra giám sát tính pháp lý, tính đúng đắn, đầy đủ của các chứng từ giao dịch và đảm bảo tính bảo mật trong mọi hoạt động với khách hàng. Ngoài ra, phòng dịch vụ khách hàng còn kiểm tra tính pháp lý và thực hiện công tác lưu trữ hồ sơ thông tin cho ngân hàng

- ***Kế toán ngân quỹ***

Lập kế hoạch quản lí tiền vốn, tài sản của đơn vị; Tổng hợp lưu trữ hồ sơ kế toán, hàng tháng thực hiện chế độ báo cáo tài chính thống kê theo quy định của Nhà nước.Quản lý và thực hiện công tác hạch toán kế toán chi tiết, kế toán tổng hợp. Thực hiện công tác hậu kiểm đối với hoạt động tài chính kế toán của chi nhánh. Để xuất với giám đốc chi nhánh về việc hướng dẫn thực hiện chế độ tài chính, kế toán, xây dựng chế độ, biện pháp quản lý tài sản, định mức và quản lý tài chính, tiết kiệm chi tiêu nội bộ, hợp lývà đúng chế độ.

Quản lý kho quỹ để đảm bảo an toàn, đồng thời điều hòa tiền mặt của ngân hàng. Thực hiện việc điều chuyển tiền, đảm bảo tính kịp thời trong nhu cầu tiền mặt của ngân hàng. Đồng thời theo dõi, tổng hợp lập báo cáo về tiền tệ và tình hình kho quỹ để trình lên cấp trên.

- ***Mối quan hệ giữa các bộ phận***

Ban giám đốc thực hiện phân công nhiệm vụ cụ thể tới từng khối trong phòng giao dịch. Quan hệ giữa các khối nghiệp vụ là quan hệ phối hợp chủ trì phối hợp để thực hiện công việc. Nếu phát sinh các công việc có liên quan, giữa các khối nghiệp vụ cần phối hợp để hoàn thành, nguồn gốc công việc có liên quan phát sinh ở khối nào trưởng bộ phận nghiệp vụ đó chịu trách nhiệm gặp các trưởng bộ phận có liên quan để trao đổi bàn bạc cùng thực hiện. Mặc dù mỗi khối có chức năng nhiệm vụ riêng nhưng lại có mối liên hệ chặt chẽ với nhau, hỗ trợ nhau tạo thành một tập thể thống nhất trong hoạt động, góp phần phát triển PGD Cẩm Phả – CN BIDV Quảng Ninh.

1.3 Kết quả hoạt động kinh doanh của PGD Cẩm Phả – CN BIDV Quảng Ninh trong giai đoạn 2010-2012

1.3.1 Hoạt động huy động vốn

Hiểu rõ vai trò to lớn của nguồn vốn đối với nền kinh tế nói chung và trên địa bàn tỉnh Quảng Ninh nói riêng, PGD Cẩm Phả – CN BIDV Quảng Ninh đã góp phần tích cực trong công tác huy động vốn của toàn hệ thống. Bên cạnh những sản phẩm huy động vốn truyền thống, PGD còn triển khai nhiều hình thức huy động vốn mới, áp dụng các cải tiến trong sản phẩm tiền gửi. Những đổi mới trong công tác huy động vốn tại PGD nhằm mục đích khai thác mọi nguồn vốn cả ngắn hạn, trung hạn và dài hạn, từ đó huy động tối đa nguồn lực trong dân cư.

➢ Về nhóm sản phẩm tiền gửi thanh toán: PGD Cẩm Phả – CN BIDV Quảng Ninh có cung cấp nhóm sản phẩm tiền gửi thanh toán bao gồm: tiền gửi thanh toán thông thường, tiền gửi tích lũy hoa hồng, tiền gửi kinh doanh chứng khoán.

➢ Về nhóm sản phẩm tiền gửi tiết kiệm: Bên cạnh sản phẩm tiền gửi thanh toán, thì nhóm sản phẩm tiền gửi tiết kiệm cũng khá đa dạng:

- Tiết kiệm thông thường
- Tiết kiệm tích lũy bảo an
- Tiết kiệm lớn lên cùng yêu thương
- Ngoài ra còn một số những sản phẩm khác như: tiết kiệm bậc thang, tiết kiệm rút gốc linh hoạt, tiết kiệm năng động.

Bảng 1: Cơ cấu nguồn vốn huy động từ năm 2010 - 2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Tổng nguồn vốn	1.293.035	1.571.656	2.319.852
1. Phân theo thời gian			
Tiền gửi có kỳ hạn	1.083.543	1.400.776	2.130.400
Tiền gửi thanh toán	209.492	170.880	189.452
2. Phân theo thành phần kinh tế			

Chỉ tiêu	Năm 2010	Năm 2011	Năm 2012
Doanh nghiệp	198.863	93.158	65.698
Dân cư	1.094.172	1.478.498	2.254.154
3. Phân theo đơn vị tiền tệ			
VND	1.192.093	1.451.853	2.168.723
Ngoại tệ quy đổi ra VND	100.942	119.803	151.129

(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010 – 2012)

So sánh	2011/2010		2012/2011	
	+/-	%	+/-	%
Tổng nguồn vốn	278621	21	748196	47
Tiền gửi có kỳ hạn	317233	29	729624	52
Tiền gửi thanh toán	(38612)	(18)	18572	11
Doanh nghiệp	(105705)	(53)	(27460)	(29)
Dân cư	384326	35	775656	52
VND	259770	22	716870	49
Ngoại tệ quy đổi ra VND	18861	19	31326	26

Nhìn chung nguồn vốn của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh đã tăng dần qua các năm từ năm 2010 đến 2012. Từ năm 2010 sang năm 2011, nguồn vốn huy động của PGD tăng 278.621 triệu đồng, tương ứng tăng gấp 1,2 lần .Tới năm 2012 thì nguồn vốn huy động tăng gấp 1,48 lần so với năm 2011 và gấp 1,8 lần năm 2011. Con số ấn tượng này có thể cho thấy sự tăng trưởng lớn về quy mô cũng như tốc độ tăng trưởng mạnh mẽ của nguồn vốn huy động tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh.

Khi phân chia nguồn huy động theo thời gian, thì PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh đã chia thành tiền có kỳ hạn và tiền gửi thanh toán. Tiền gửi không kỳ hạn mặc dù có song chiếm tỷ trọng nhỏ, không đáng kể trong nguồn vốn huy động được của đơn vị. Qua các năm có thể nhận thấy tiền gửi có kỳ hạn tăng nhanh chóng và có vai trò quan trọng trong nguồn vốn huy động của đơn vị, cụ thể tỷ trọng của nguồn này tăng lần lượt qua các năm

2010-2012 là 84% , 89% 92% nhưng ngược lại thì tiền gửi thanh toán lại có xu hướng giảm và giữ ổn định. Tính tới năm 2011 thì tiền gửi có kỳ hạn đã tăng 317233 triệu đồng, tức tăng 29%, bên cạnh đó thì tiền gửi thanh toán lại chỉ còn 170.880 triệu đồng, vậy là đã giảm 38612 triệu đồng (giảm 18%). Sang tới năm 2012, tiền gửi có kỳ hạn tăng so với năm 2011 là 729624 triệu đồng, tương ứng tăng tới 52% và tiền gửi thanh toán tăng nhẹ 18572 triệu đồng.

Phân chia theo thành phần kinh tế thì bộ phận dân cư lại có tỷ trọng cao hơn hẳn so với doanh nghiệp. Trong khi nguồn huy động từ doanh nghiệp liên tiếp giảm qua các năm từ 198.863 triệu (2010), giảm 105.705 triệu vào năm 2011 và chỉ còn 65.698 triệu (2012) (giảm tới 67% so với năm 2011). Ngược lại thì nguồn dân cư lại khá dồi dào và trên đà tăng mạnh. Số huy động sang tới năm 2011 bằng 1,35 lần năm 2010, nhưng tới 2012 thì con số này đã là gấp 1,5 lần năm 2011 và gấp 2,06 lần năm 2010. Bởi lẽ địa bàn hoạt động của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh nằm trong khu công nghiệp đang trong giai đoạn đổi mới do đó, thu nhập của người dân nơi đây ổn định và có sự tăng trưởng nhanh, nguồn vốn tiết kiệm, để dành cũng tăng lên.

Theo cách phân chia về tiền tệ thì VND vẫn chiếm tỷ trọng chủ yếu trong nguồn huy động, do vẫn phần lớn là huy động trong nước, nên nguồn ngoại tệ không nhiều. Qua bảng số liệu có thể thấy nguồn vốn VND cũng như ngoại tệ khi quy đổi ra VND đều tăng qua các năm. Cụ thể là nguồn huy động bằng VND tăng với tốc độ 22% vào năm 2011 và 49% vào năm 2012. Con số này đối với ngoại tệ quy đổi ra VND là 18% (năm 2011) và 26% (năm 2012).

Nhìn chung nhận thấy tổng nguồn vốn huy động của BIDV Cẩm Phả có xu hướng tăng qua các năm. Tiền gửi có kì hạn và tiền gửi của dân cư tăng và chiếm tỉ trọng cao trong cơ cấu vốn. Nguồn vốn huy động tương đối ổn định được coi là thành tựu của PGD Cẩm Phả- CN BIDV Quảng Ninh. Đạt được điều đó là do trong thời gian qua PGD đã chủ động thực hiện đa dạng hóa các hình thức huy động như huy động tiền gửi và vay các tổ

chức kinh tế, huy động tiền gửi khách hàng bằng cả nội tệ và ngoại tệ dưới nhiều hình thức mở các hình thức dự thưởng như quay số trúng thưởng, quà tặng cho khách hàng lớn…kết hợp chặt chẽ với hoạt động maketing, quảng bá sản phẩm tới công chúng. Có thể đánh giá PGD đã hoàn thành tốt hoạt động huy động vốn của mình.

1.3.2 Hoạt động tín dụng

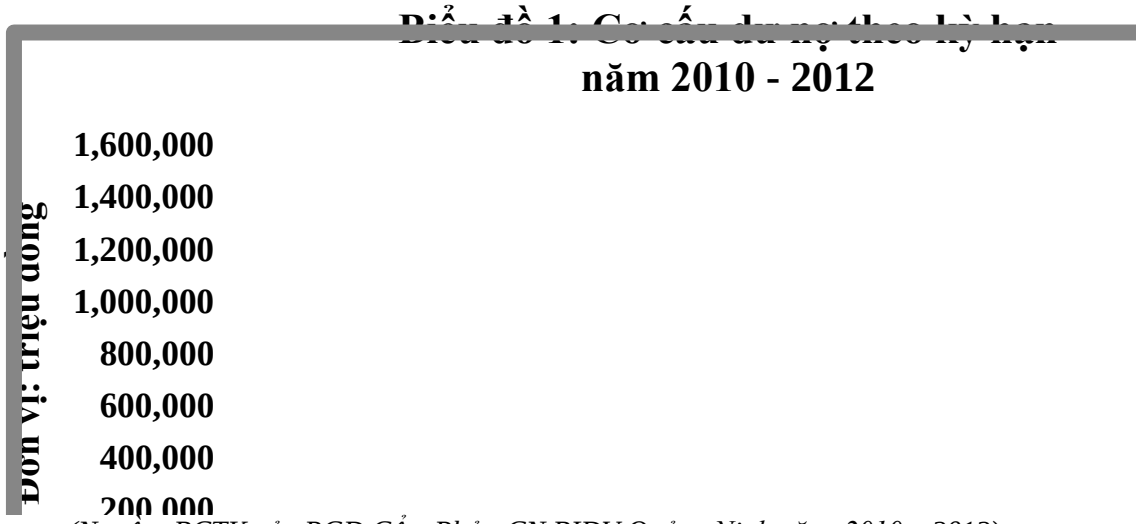
PGD Cẩm Phả – CN BIDV Quảng Ninh đáp ứng tối đa và kịp thời nhu cầu về tín dụng, bảo lãnh nhằm hỗ trợ vốn cho khách hàng thực hiện các phương án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư phát triển thông qua các sản phẩm tín dụng, bảo lãnh của BIDV. Trong giai đoạn 2010-2012 , PGD Cẩm Phả- CN BIDV Quảng Ninh đã áp dụng 1 số sản phẩm tín dụng:

1. *Sản phẩm tín dụng với khách hàng cá nhân:*
   - Cho vay hỗ trợ nhu cầu nhà ở
   - Cho vay mua ô tô
   - Vay ứng trước tiền bán chứng khoán niêm yết
   - Cho vay tiêu dùng tín chấp
   - Cho vay cầm cố giấy tờ có giá, thẻ tiết kiệm
2. *Sản phẩm tín dụng với khách hàng doanh nghiệp*:
   - Cho vay kinh doanh
   - Chiết khấu giấy tờ có giá
   - Thấu chi tài khoản tiền gửi

Bảng 2: Cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012

Chỉ tiêu	Năm 2010		Năm 2011		Năm 2012	
	Tuyệt đối (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
Ngắn hạn	289.654	38,6	321.612	34,8	562.518	41,4
Trung hạn	242.651	32,3	341.615	36,9	382.691	28,2
Dài hạn	218.625	29,1	261.914	28,3	413.772	30,4
Tổng cộng	750.930	100	925.141	100	1.358.981	100

(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010 – 2012)



(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010 – 2012)

Nhìn chung dư nợ qua các năm tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh tăng dần qua các năm. Sang năm 2011, dư nợ tín dụng đã tăng 174211 triệu đồng, tức 23%. Tới năm 2012 thì dư nợ đã đạt tới con số 1358981 triệu, tăng 47% so với năm 2011 và gấp 1,8 lần so với năm 2010. Có thể thấy quy mô của hoạt động tín dụng có xu hướng tăng chỉ trong 3 năm qua.

Từ bảng cơ cấu dư nợ theo kỳ hạn thấy rằng, tất cả các chỉ tiêu dư nợ tín dụng đều tăng dần qua các năm, nhưng lại có một số biến động về tỷ trọng so với tổng dư nợ. So với năm 2010 thì dư nợ ngắn hạn tăng thêm 31958 triệu vào năm 2011 và 140906 vào năm 2012. Cũng vì thế mà tỷ trọng dư nợ ngắn hạn trong năm 2012 tăng từ 34,8% lên 41,4%, nhận thấy PGD có xu hướng chuyển sang cho vay ngắn hạn. Điều này giúp tăng khả năng thanh khoản cho đơn vị. Tỷ trọng dư nợ dài hạn cũng có bước giảm nhẹ vào năm 2010 sau đó tăng trở lại vào năm 2012 nhưng sự thay đổi trong tỷ trọng không đáng kể. Không giống như hai chỉ tiêu trên, tỷ trọng dư nợ trung hạn lại tăng vào năm 2011 và giảm mạnh vào năm 2012, từ 36,9% xuống chỉ còn 28,2%. Có sự thay đổi trong tỷ trọng dư nợ theo kì hạn là do cuối năm 2011 – 2012, nền kinh tế chịu ảnh hưởng của lạm phát, ngành công nghiệp than và khai thác khoáng sản gặp nhiều khó khăn ảnh hưởng lớn đến các doanh nghiệp và dân cư trên địa bàn. Hoạt động của ngân hàng ảnh hưởng sau lạm phát, thị trường bất động sản đóng băng, hàng hóa tồn đọng nên hoạt động cho vay có cũng

những biến động. Tình hình nợ xấu có xu hướng tăng nên ngân hàng tập trung vào các biện pháp thu nợ và chỉ tập trung cho vay đối với khách hàng thường xuyên có độ tín nhiệm cao. Đồng thời tăng cho vay ngắn hạn để đẩy nhanh vòng quay vốn tín dụng, từ đó rút ngắn thời gian thu hồi vốn để cho vay các khoản vay mới.

Bảng 3: Cơ cấu dư nợ phân theo đối tượng của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012

Đối tượng		2010		2011		2012	
		Tuyệt đối (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)	Tuyệt đối (triệu đồng)	Tỷ trọng (%)
Cá nhân		97.653	13	285.194	30,8	352.935	26
Doanh nghiệp	Doanh nghiệp lớn	513.694	68,4	446.125	48,2	596.646	44
	Doanh nghiệp vừa và nhỏ	139.583	18,6	193.822	21	409.400	30
Tổng cộng		750.930	100	925.141	100	1.358.981	10

(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010- 2012)

Phân loại dư nợ theo khách hàng thì PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh chia ra làm hai loại chính là khách hàng doanh nghiệp và khách hàng cá nhân. Trong khách hàng doanh nghiệp thì bao gồm doanh nghiệp lớn và doanh nghiệp vừa và nhỏ. Có thể nhận thấy rằng, mặc dù dư nợ vẫn tăng dần qua các năm nhưng tỷ trọng dư nợ của nhóm khách hàng cá nhân so với tổng dư nợ của PGD không thực sự ổn định. Thể hiện ở việc, sau khi tăng từ 13% (năm 2010) lên 30,8% trong năm 2011 thì tới năm 2012, tỷ trọng dư nợ của khách hàng cá nhân chỉ còn là 26%. Còn đối với khách hàng doanh nghiệp lớn, dư nợ có tăng nhưng hầu như không đáng kể, hơn thế nữa, tỷ trọng dư nợ của loại khách hàng này có xu hướng giảm trong thời gian qua, từ 68,4%

(năm 2010) xuống chỉ còn 48,2% (năm 2011) và 44% (năm 2012). Ngược lại thì khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ lại thực sự thể hiện được vị trí khi cả dư nợ và tỷ trọng dư nợ đều tăng mạnh, nhất là năm 2012. Chỉ từ con số dư nợ khiêm tốn là 139.583 triệu (năm 2010) nhưng sang tới năm 2011 đã tăng gấp 1,4 lần và 2012 tăng gấp 2,9 lần. Tương ứng với đó là sự tăng lên của tỷ trọng, 18,6% năm 2010 đã trở thành 21% năm 2011 và 30% năm 2012. Đạt được điều này là do PGD đã áp dụng tốt các chính sách mà BIDV đưa ra cũng như phối hợp với các sở ban ngành địa phương trong các hoạt động tín dụng của mình. Nhận thấy được sự phát triển lệch về tỷ trọng giữa các DNNN(là các DN lớn tập trung vào các ngành khai khoáng, đóng tàu, cơ khí siêu trường siêu trọng, xây lắp…) với các DNVVN trên địa bàn, lãnh đạo TP đã đưa ra công văn, văn bản về định hướng phát triển của TP trong đó đẩy mạnh nhịp độ gia tăng giá trị sản xuất của DNVVN, đặc biệt ở lĩnh vực chế biến nông-lâm-thủy sản. Do đó với thế mạnh của 1 NH đi đầu trong lĩnh vực đầu tư và phát triển, PGD Cẩm Phả đã cho vay các dự án của sở y tế(do 1 số DNVVN trúng thầu), 1 số dự án xây dựng nhà máy chế biến,cho vay vốn lưu động… góp phần phát triển TP.

1.3.3 Kết quả hoạt động kinh doanh của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 – 2012

Bảng4 : Kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2010 – 2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2010	2011	2012
1. Doanh thu	**39.500**	**51.267**	**104.169**
Doanh thu từ hoạt động tín dụng	23.125	27.400	61.863
Doanh thu từ hoạt động dịch vụ	11.515	14.200	28.714
Doanh thu từ hoạt động khác	4.860	9.333	13.392
2. Tổng chi phí	**19.100**	**20.323**	**38.503**
3. Lợi nhuận trước thuế	**20.400**	**30.934**	**65.666**

(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010 – 2012)

Qua bảng trên cho thấy doanh thu của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh đã tăng nhanh chóng qua các năm. Sang năm 2011, doanh thu đã tăng thêm 11.767 triệu đồng, tới năm 2012 thì doanh thu đã tăng gấp 2 lần năm 2010 và gấp 2,6 lần năm 2010. Trong đó tăng mạnh ở doanh thu từ hoạt động tín dụng khi chỉ sau 2 năm đã tăng 2,7 lần năm 2010. Doanh thu của hoạt động này tăng lên hứa hẹn sự tăng trưởng của tín dụng – hoạt động đem lại nguồn thu chính cho đơn vị. Doanh thu từ hoạt động dịch vụ cũng tăng tương ứng. Khi mà các hoạt động thẻ ngày càng phát triển, cũng như việc thanh toán điện tử đã tới gần hơn với khách hàng thì sang tới năm 2012, doanh thu từ hoạt động này tăng gấp 2 lần năm 2011 và gấp 2,5 lần năm 2010.

Bên cạnh sự tăng lên của doanh thu, kéo theo sự gia tăng của chi phí với tốc độ như nhau. Từ năm 2010 sang năm 2011, chi phí chỉ tăng 1223 triệu đồng, còn tới năm 2012 thì chi phí tăng gấp 2 lần năm 2011.

Điều đó dẫn tới lợi nhuận trước thuế của đơn vị tăng nhanh qua các năm, đặc biệt vào năm 2012. Từ con số 20.400 triệu đồng năm 2010, chỉ sau 1 năm đã tăng lên gấp 1,5 lần, tới năm 2012 thì đã gấp 3,2 lần. Lợi nhuận tăng qua các năm cho thấy kết quả kinh doanh của đơn vị đang có hướng đi lên rõ rệt.

2 Thực trạng chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh

2.1 Chính sách tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ của BIDV

Thứ nhất, về chính sách tín dụng đối với DNVVN. Cùng với sự thay đổi trong chính sách của nhà nước đối với các DNVVN, chính sách tín dụng đối với DNVVN của BIDV Việt Nam cũng dần thay đổi theo xu hướng ngày càng mở cửa cho đối tượng khách hàng này. Từ chỗ chỉ tập trung vào các DNNN, BIDV đã có những thay đổi trong phân khúc thị trường khách hàng của mình. Bằng hàng loạt những chính sách, chiến lược, BIDV đang dần khẳng định mình là một địa chỉ quen thuộc của các DNVVN.

Theo công văn 7194 năm 2008, ban lãnh đạo của BIDV đã nêu rõ: mục tiêu chính là đưa BIDV trở thành ngân hàng thương mại hàng đầu trong cung ứng tín dụng, dịch vụ cho các DNVVN, cụ thể có đề cập đến vấn đề cắt giảm phí với các DNVVN: Miễn phí đối với dịch vụ bao gồm: tư vấn/thu xếp khoản vay, dự án/thẩm định dự án (mã phí E001) và cam kết cung cấp tín dụng cho khách hàng (mã phí E013). Bên cạnh đó, còn giảm 30% phí đối với một số dịch vụ, cụ thể:

Chuyển khoản, chuyển tiền thanh toán trong nước đối với các DNVVN có quan hệ tín dụng tại chi nhánh và xếp hạng từ BBB trở lên; Phát hành, sửa đổi L/C (có ký quỹ 100%); Phát hành, sửa đổi bảo lãnh (có ký quỹ 100%); Thanh toán bộ chứng từ L/C, nhờ thu, điện chuyển tiền.

Ngoài công văn trên BIDV còn đưa ra quy định 6366 nhằm mục đích thống nhất cách ứng xử của ngân hàng trong việc phát triển quan hệ với các DNVVN. Xây dựng một danh mục các khách hàng DNVVN có chất lượng cao, sử dụng đa dạng các tiện ích của BIDV. Xây dựng chính sách đa dạng, phù hợp với từng nhóm khách hàng nhằm hạn chế rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng đối với các khách hàng DNVVN. Tăng cường sức cạnh tranh, hướng tới phát triển BIDV trở thành ngân hàng thương mại hiện đại, dẫn đầu trong việc cung ứng các sản phẩm, dịch vụ cho các DNVVN. Quy định này tạo điều kiện cho các DNVVN được tiếp cận nhiều hơn nữa các sản phẩm tín dụng của BIDV. Sau khi thỏa mãn một số điều kiện cần thiết để giảm thiểu rủi ro cho ngân hàng (những điều kiện này hoàn toàn phù hợp với các quy định của luật pháp như không cho vay các công ty kinh doanh buôn bán các danh mục mà pháp luật cấm, vay cho mục đích đầu cơ, găm hàng...) tùy theo số điểm mà các doanh nghiệp có được theo hệ thống xếp hạng tín dụng khách hàng của BIDV, họ sẽ được xếp vào các nhóm khách hàng khác nhau nhằm tạo điều kiện tốt nhất cho doanh nghiệp khi sử dụng các sản phẩm của BIDV. Có thể ví dụ với các doanh nghiệp được xếp loại AAA và AA, thì quy định như sau:

- Đối với những khách hàng đã có quan hệ tại BIDV: Thường xuyên đổi mới và cung cấp các sản phẩm tín dụng đa dạng, sản phẩm dịch vụ hiện đại phù hợp với nhu cầu của khách hàng để mở rộng quan hệ với khách hàng trong các hoạt động tín dụng,tiền gửi và các dịch vụ ngân hàng trên nguyên tắc cùng nhau phát triển bền vững.
- Đối với những khách hàng hiện chưa có quan hệ tại BIDV: Xây dựng các chính sách về lãi suất tiền gửi, tiền vay đủ sức cạnh tranh, cung cấp các sản phẩm tín dụng, dịch vụ và các tiện ích thuận lợi khác trong hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp để tiếp thị khách hàng quan hệ với BIDV.

BIDV đáp ứng tối đa và kịp thời nhu cầu về tín dụng, bảo lãnh nhằm hỗ trợ vốn cho khách hàng thực hiện các phương án sản xuất kinh doanh, dự án đầu tư phát triển thông qua các sản phẩm tín dụng, bảo lãnh của BIDV, đặc biệt trong đó: BIDV hỗ trợ, tư vấn khách hàng trong việc lập dự án, hồ sơ vay vốn và thu xếp vốn. Đối với cho vay đầu tư dự án: được đáp ứng tối đa và kịp thời nhu cầu về vốn khi khách hàng đã đáp ứng đầy đủ các quy định của pháp luật, của Ngân hàng Nhà nước về khách hàng, dự án, điều kiện vay vốn. Đối với cho vay vốn lưu động: Khách hàng nhóm này được áp dụng cho vay theo phương thức vay hạn mức, phương thức cho vay theo hạn mức thấu chi, cho vay thông qua nghiệp vụ phát hành và sử dụng thẻ tín dụng (nếu có). Đặc biệt đối với các doanh nghiệp xuất nhập khẩu xem xét áp dụng linh hoạt hình thức cho vay đảm bảo bằng hàng hoá, quản chấp lô hàng, đảm bảo bằng quyền đòi nợ, các khoản phải thu của doanh nghiệp ... Đặc biệt, trong đó chính sách bảo đảm được quy định rõ ràng:

- Về loại tài sản đảm bảo: BIDV xem xét kết hợp linh hoạt mọi tài sản của khách hàng để đảm bảo cho khoản vay phù hợp với quy định hiện hành về giao dịch bảo đảm trong cho vay của pháp luật và của BIDV. Đặc biệt,đối với khách hàng hoạt động trong lĩnh vực xuất nhập khẩu,được xem xét áp dụng linh hoạt hình thức cho vay đảm bảo bằng hàng hoá, dịch vụ, quản chấp lô hàng, đảm bảo bằng quyền đòi nợ, các khoản phải thu của doanh nghiệp ...

- Về tỷ lệ giá trị tài sản đảm bảo/tổng dư nợ vay, bảo lãnh: PGD Cẩm Phả thực hiện theo quy định về chính sách khách hàng chung và các văn bản hướng dẫn hiện hành khác của BIDV.

Thứ hai, về chính sách dịch vụ có liên quan tới DNVVN: Đối với các khách hàng DNVVN, BIDV xem xét ưu đãi phí dịch vụ đến mức tối đa trên cơ sở biểu phí từng thời kỳ của BIDV. BIDV cung cấp sản phẩm dịch vụ trọn gói cho các khách hàng nhóm này gồm: Bảo lãnh phát hành trái phiếu; Dịch vụ ngân hàng điện tử (homebanking, directbanking...); Dịch vụ quản lý tài khoản trọn gói (dịch vụ quản lý vốn tự động, quản lý các khoản phải thu, quản lý các khoản phải trả tự động, dịch vụ tiền gửi với mức lãi suất linh hoạt); Dịch vụ thanh toán quốc tế, mua bán ngoại tệ với tỷ giá ưu đãi; Dịch vụ thẻ ATM cho doanh nghiệp; Dịch vụ vấn tin tài khoản, tra cứu thông tin tỷ giá, tiền gửi, tiền vay, lãi suất, tra soát ....

Thứ ba, về các chính sách hỗ trợ khác: BIDV sẽ xem xét góp vốn đầu tư, liên doanh, liên kết đối với nhóm khách hàng này phù hợp với quy định của pháp luật và quy chế đầu tư hiện hành của BIDV. Còn đối với các DNVVN không đủ điều kiện xếp hạng trên hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ thì BIDV quy định Đối với các DNVVN không đủ điều kiện xếp hạng trên hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ, Chi nhánh áp dụng chính sách khách hàng tương tự như đối với khách hàng xếp hạng BB quy định tại điều 8 quy định 6366. Việc cấp tín dụng đối với các trường hợp DNVVN không đủ điều kiện xếp hạng trên hệ thống xếp hạng tín dụng nội bộ do Hội đồng tín dụng cơ sở xem xét, quyết định phù hợp với thẩm quyền quyết định mức cho vay theo quy định hiện hành của BIDV về thẩm quyền phán quyết tín dụng (trừ các khoản tín dụng được đảm bảo 100% bằng: Số dư trên tài khoản tiền gửi; Sổ tiết kiệm tại BIDV hoặc tại tổ chức tín dụng khác; Trái phiếu chính phủ, tín phiếu kho bạc). Quy định cũng đã chỉ ra các xác định lãi suất cho vay (lãi suất cho vay = lãi suất cơ sở + mức phí) tùy thuộc vào điều kiện thực tế tại thời điểm vay, vào việc doanh nghiệp được xếp hạng vào nhóm khách hàng nào. Ngoài ra

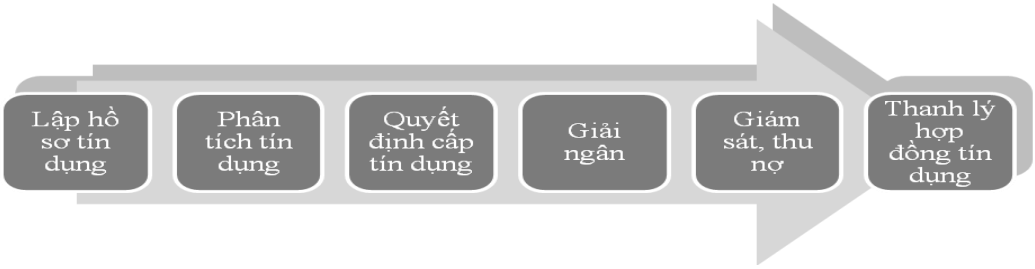
một số thủ tục trong quy trình xét duyệt tín dụng cũng được bỏ bớt nhằm đẩy nhanh thời gian tiếp cận khoản vay của doanh nghiệp.

⇨ *Tóm lại chính sách tín dụng của BIDV đối với các DNVVN đã và đang thay đổi theo chiều hướng tích cực,từ chỗ chưa quan tâm, chú trọng thì nay DNVVN đã được ưu tiên hơn, quan tâm nhiều hơn. Những thay đổi này tập trung chủ yếu vào các sản phẩm tín dụng, đi kèm với đó là những chính sách ưu đãi về lãi suất và mức phí liên quan cùng với các ưu tiên về mặt dịch vụ đối với các khách hàng này.*

2.2 Quy trình cấp tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh

PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh đã thực hiện nghiêm túc quy trình cấp tín dụng đối với DNVVN theo quy trình chuẩn của BIDV, bên cạnh đó PGD cũng linh hoạt trong một số bước để phù hợp với tình hình thực tế tại đơn vị. Cụ thể tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh, quy trình tín dụng đối với DNVVN vẫn bao gồm 6 bước chính giống như quy trình tín dụng thông thường. Nhưng nội dung trong từng bước được chi tiết hóa, nhằm giúp cho cán bộ tín dụng dễ dàng hơn khi thực hiện hoạt động tín dụng đối với DNVVN. Bên cạnh đó còn đảm bảo hoạt động cấp tín dụng diễn ra thống nhất, khoa học, tạo cơ chế giám sát hiệu quả, hạn chế, phòng ngừa rủi ro, xác định trách nhiệm của từng khâu, từng bước trong quy trình cấp tín dụng và không ngừng nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN.

Quy trình tín dụng đối với DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh bao gồm các bước cụ thể như sau:



Bước 1: Tiếp thị khách hàng và lập báo cáo đề xuất tín dụng đối với DNVVN.

- Cán bộ quan hệ khách hàng DNVVN là đầu mối tiếp thị, xác định nhu cầu sử dụng các sản phẩm dịch vụ của DNVVN. Trên cơ sở nhu cầu của DN, cán bộ quan hệ khách hàng hướng dẫn DNVVN lập hồ sơ tín dụng theo đúng quy định.
- Cán bộ quan hệ khách hàng sẽ căn cứ vào hồ sơ tín dụng của DNVVN để thực hiện nghiên cứu, thẩm định theo những nội dung sau: đánh giá chung về DNVVN, thẩm định tình hình tài chính của DN, thực hiện chấm điểm tín dụng DNVVN để áp dụng chính sách khách hàng.
- Sau đó cán bộ quan hệ khách hàng tiến hành phân tích đánh giá về phương án sản xuất, kinh doanh, dự án đầu tư, khả năng trả nợ của DNVVN để xác định hình thức cấp tín dụng phù hợp. Bên cạnh đó, cán bộ quan hệ khách hàng cần đánh giá tài sản bảo đảm theo đúng quy định của BIDV, đánh giá toàn diện rủi ro và các biện pháp phòng ngừa
- Tiến hành lập báo cáo đề xuất tín dụng có kèm theo hồ sơ tín dụng trình ban lãnh đạo bộ phận quan hệ khách hàng DNVVN. Lãnh đạo bộ phận quan hệ khách hàng thực hiện kiểm tra lại các nội dung trong báo cáo đề xuất tín dụng, ghi ý kiến vào báo cáo đề xuất và ký kiểm soát. Báo cáo đề xuất tín dụng cùng toàn bộ hồ sơ tín dụng của khách hàng được chuyển cho bộ phận quản lý để thẩm định rủi ro.

Bước 2: Thẩm định rủi ro đối với DNVVN

- Cán bộ quản lý rủi ro thực hiện thẩm định rủi ro của các đề xuất cấp tín dụng và lập báo cáo thẩm định rủi ro kèm theo hồ sơ tín dụng trình lãnh đạo bộ phận quản lý rủi ro.
- Lãnh đạo bộ phận quản lý rủi ro đối với DNVVN thực hiện kiểm tra, rà soát lại nội dung của báo cáo thẩm định rủi ro, ghi ý kiến và ký kiểm soát để trình cấp có thẩm quyền phê duyệt rủi ro.

Bước 3: Phê duyệt cấp tín dụng đối với DNVVN:

- Khoản tín dụng cho DNVVN được coi là phê duyệt cấp tín dụng khi có đầy đủ chữ ký phê duyệt của phó giám đốc phụ trách quan hệ khách hàng trên

báo cáo đề xuất tín dụng và quản lý rủi ro tín dụng trên báo cáo thẩm định rủi ro. Đối với khoản tín dụng cho DNVVN thuộc thẩm quyền phê duyệt rủi ro PGD thì cán bộ quản lý rủi ro chịu trách nhiệm tập hợp hồ sơ và sao gửi các thành viên hội đồng tín dụng. Trường hợp khoản tín dụng vượt quá thẩm quyền phê duyệt của PGD sẽ được chuyển lên cấp cao hơn với đầy đủ hồ sơ và tài liệu liên quan tới khách hàng DNVVN.

- Sau khi các hợp đồng đã được ký kết, bộ phận quan hệ khách hàng bàn giao toàn bộ hồ sơ tín dụng gốc của DNVVN cho bộ phận quản trị tín dụng để thực hiện nhập thông tin vào hệ thống SIBS và quản lý lưu giữ hồ sơ theo quy trình lưu trữ hồ sơ.

Bước 4: Giải ngân cho khách hàng DNVVN

- Hồ sơ đề nghị giải ngân của DNVVN bao gồm: giấy đề nghị giải ngân do DN, bảng kê rút vốn vay các chứng từ làm căn cứ giải ngân. Bộ phận quan hệ khách hàng chịu trách nhiệm tiếp nhận hồ sơ, kiểm tra mục đích, điều kiện giải ngân của DNVVN đồng thời lập đề xuất giải ngân và chuyển toàn bộ hồ sơ cho bộ phận quản trị tín dụng.
- Trên cơ sở đề xuất giải ngân của bộ phận quan hệ khách hàng, bộ phận quản trị tín dụng chịu trách nhiệm kiểm tra hạn mức còn lại; kiểm tra tính đầy đủ hợp lệ của căn cứ giải ngân và các thông tin được ghi trong các chứng từ giải ngân, sau đó lập tờ trình giải ngân trình cấp có thẩm quyền phê duyệt.
- Căn cứ vào tờ trình giải ngân của bộ phận quản trị tín dụng và hồ sơ giải ngân, cấp có thẩm quyền theo phân cấp xem xét ra quyết định: duyệt đồng ý giải ngân, yêu cầu bộ phận quản trị tín dụng hoàn thiện lại hồ sơ giải ngân hoặc từ chối giải ngân và ghi rõ lý do từ chối.

- Cuối cùng là bước nhập dữ liệu vào hệ thống SIBS và lưu giữ hồ sơ. Hồ sơ giải ngân được cấp có thẩm quyền phê duyệt được chuyển lại cho bộ phận quản trị tín dụng để thực hiện nhập dữ liệu vào hệ thống SIBS và lưu giữ hồ sơ theo quy định.

Bước 5: Giám sát và kiểm soát đối với DNVVN

Bộ phận quan hệ khách hàng cụ thể là cán bộ quan hệ khách hàng có trách nhiệm thường xuyên theo dõi khoản vay, theo dõi đánh giá về DNVVN. Nội dung cụ thể gồm:

- Thực hiện kiểm tra, rà soát đánh giá mục đích sử dụng vốn vay
- Thực trạng tài sản bảo đảm theo quy định về giao dịch bảo đảm trong cho vay
- Định kỳ hàng năm thực hiện rà soát, đánh giá lại hiệu quả khai thác các dự án đầu tư.

Việc kiểm tra, rà soát được thực hiện thông qua hồ sơ tín dụng, sổ sách chứng từ kế toán của DNVVN hoặc kiểm tra thực địa. Kết thúc mỗi lần kiểm tra, cán bộ quan hệ khách hàng phải tiến hành lập biên bản kiểm tra, báo cáo kiểm tra trình cấp có thẩm quyền. Song song với đó, PGD sẽ thực hiện phân loại nợ theo quy định của BIDV. Cán bộ tín dụng thực hiện đánh giá lại giá trị tài sản đảm bảo theo quy định về giao dịch bảo đảm trong cho vay của BIDV, thường xuyên theo dõi phân tích các biến động về hoạt động sản xuất kinh doanh, tình hình tài chính, tài sản; tài sản đảm bảo của khách hàng

Bộ phận quản lý rủi ro chịu trách nhiệm phối hợp với bộ phận quan hệ khách hàng và bộ phận quản trị tín dụng trong việc phát hiện kịp thời các dấu hiệu rủi ro, đề xuất các biện pháp xử lý trong trường hợp khoản tín dụng hoặc DNVVN có dấu hiệu bất thường hoặc khoản vay của DN chuyển sang trạng thái nợ xấu. Đồng thời giám sát việc thực hiện phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro, tổng hợp kết quả phân loại nợ và trích lập dự phòng rủi ro gửi bộ phận kế toán để lập cân đối kế toán theo quy định và giám sát thực hiện các biện pháp xử lý rủi ro đã được cấp có thẩm quyền phê duyệt.

Bước 6: Thu nợ và thanh lý hợp đồng

- Bộ phận quan hệ khách hàng chịu trách nhiệm thông báo và đôn đốc DNVVN trả nợ gốc, lãi và phí đúng hạn.Trong quá trình theo dõi đôn đốc

DNVVN trả nợ, bộ phận quan hệ khách hàng biết trước chắc chắn DN không có khả năng trả nợ đúng hạn thì phải áp dụng ngay một trong các biện pháp:

- Nếu nguyên nhân DNVVN không trả được nợ là khách quan, DN có khả năng trả nợ nếu được gia hạn hoặc điều chỉnh kỳ hạn nợ: Trường hợp này khi DNVVN đề nghị cơ cấu lại nợ, bộ phận quan hệ khách hàng có thể xem xét đề xuất điều chỉnh tín dụng.
- Nếu nguyên nhân DNVVN không trả được nợ là do yếu tố chủ quan hoặc DN không có khả năng trả được nợ ngay cả khi được gia hạn hoặc điều chỉnh kỳ hạn trả nợ: bộ phận quan hệ khách hàng phải thông báo cho bộ phận quản trị tín dụng để thực hiện chuyển nợ quá hạn hoặc phối hợp cùng bộ phận quản trị tín dụng theo dõi việc chuyển nợ quá hạn tự động trên máy và đồng thời thực hiện các bước xử lý thu hồi nợ quá hạn.
- Thực hiện thu nợ gốc, lãi, phí đối với DNVVN. Trường hợp thực hiện thu nợ gốc, lãi tự động, ngay sau khi giải ngân, cán bộ quản trị tín dụng cài đặt thu nợ gốc, lãi tự động trên máy. Định kỳ hàng tháng, bộ phận quản trị tín dụng thực hiện in các chứng từ thu gốc, lãi tự động chuyển bộ phận quan hệ khách hàng để chuyển cho DNVVN.

Khi DNVVN đã trả hết nợ hoặc khoản bảo lãnh đã hết hiệu lực, bộ phận quan hệ khách hàng phối hợp với bộ phận quản trị tín dụng, dịch vụ khách hàng để thực hiện đối chiếu kiểm tra lại số tiền thu nợ gốc, lãi, phí… để tất toán hồ sơ tín dụng. Bên cạnh đó, tiến hành giải chấp các hợp đồng bảo đảm và thanh lý các hợp đồng. Bộ phận quản trị tín dụng chịu trách nhiệm lưu trữ hồ sơ tín dụng đã tất toán theo quy định.

⇨ Quy trình tín dụng của PGD đã tuân thủ chặt chẽ các bước theo quy định của BIDV. PGD đã cụ thể, chi tiết các bước, và linh hoạt ở 1 số bước nhằm bám sát với tình hình thực tế ở đơn vị. Tuy nhiên PGD chưa chú trọng công tác thẩm định tín dụng, thẩm định đánh giá tính khả thi của dự án. Công tác thẩm định chưa chủ động còn phụ thuộc nhiều vào hồ sơ mà khách hàng cung cấp.

2.3 Phân tích, đánh giá chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh

2.3.1 Chỉ tiêu dư nợ, tốc độ tăng trưởng dư nợ, tỷ trọng dư nợ đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

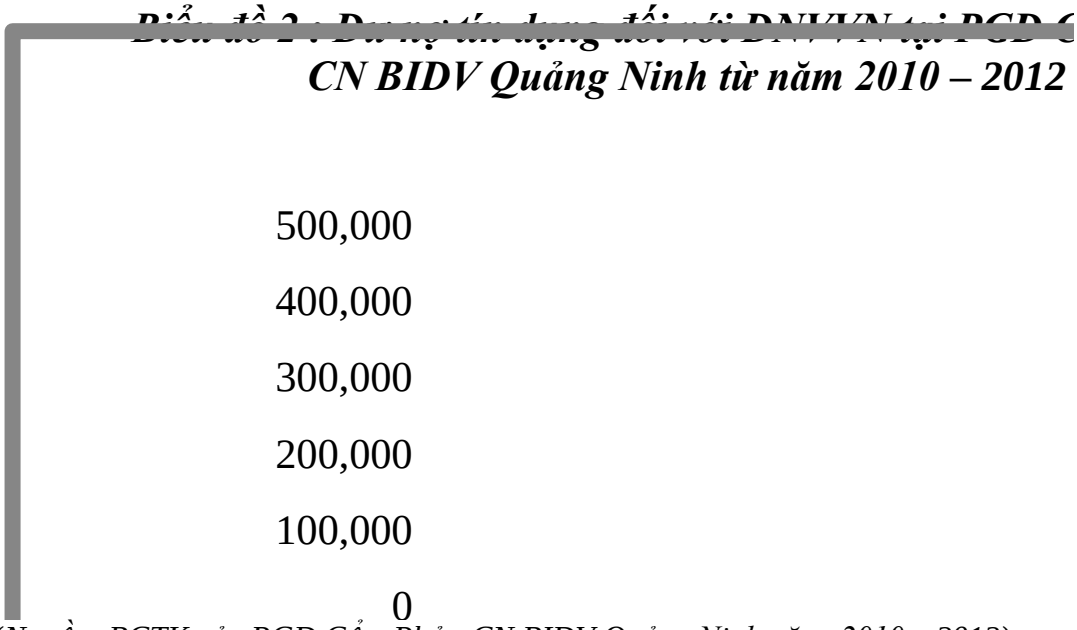
- *Chỉ tiêu tốc độ tăng trưởng dư nợ đối với DNVVN:*

Bảng 5: Tốc độ tăng trưởng dư nợ đối với DNVVN tại tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 – năm 2012

Năm	2010	2011	2012
Dư nợ tín dụng đối với DNVVN (triệu đồng)	139.583	193.822	409.400
Tốc độ tăng trưởng tín dụng đối với DNVVN (%)	31	39	111

(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010 – 2012)

Biểu đồ 2 : Dư nợ tín dụng đối với DNVVN tại PGD C
CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 – 2012



(*Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010 – 2012)*

Dựa vào số liệu về dư nợ tín dụng đối với DNVVN có thể thấy, qua 3 năm dư nợ tín dụng với loại khách hàng này liên tục tăng lên. Từ con số 139583 triệu đồng năm 2010 thì sang năm 2011 đã tăng thêm 54239 triệu đồng và tiếp tục tăng mạnh vào năm 2012 khi con số dư nợ đối với DNVVN tăng gấp 2,11 lần năm trước đó. Bên cạnh sự gia tăng về dư nợ, tốc độ tăng trưởng dư nợ đối với DNVVN cũng tăng khá nhanh. Khởi đầu với 31% trong năm 2010, sang năm 2011 tốc độ tăng trưởng đã tăng thêm 8% và tới năm 2012 thì con số này đã tăng gần gấp 3 lần năm trước đó. Đây là một con số

khá nổi bật và phù hợp với định hướng của đơn vị trong giai đoạn này là đổi mới phân khúc thị trường. Với sự tăng lên về con số tuyệt đối của dư nợ tín dụng đối với DNVVN, hứa hẹn rằng hoạt động tín dụng đối với loại khách hàng này sẽ ngày được chú trọng và mở rộng về quy mô cũng như chất lượng. Song bên cạnh đó cần kết hợp đánh giá nhiều yếu tố khác vì có thể việc dư nợ đối với khách hàng DNVVN tăng lên do xu hướng tất yếu khi gia tăng tổng dư nợ tại PGD Cẩm Phả.

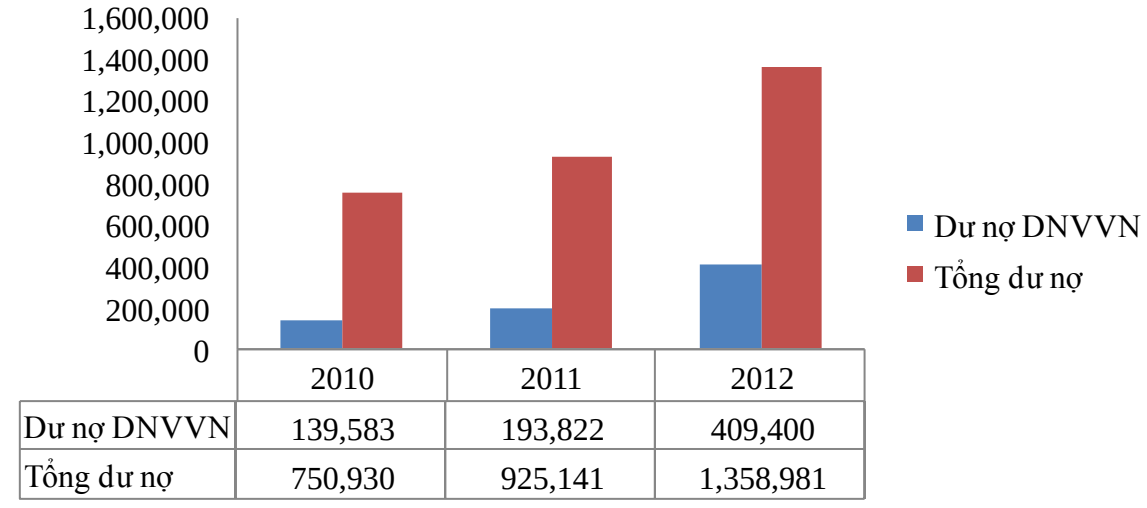
➢ *Chỉ tiêu tỷ trọng dư nợ đối với DNVVN:*

Bảng 6: Tỷ trọng dư nợ của DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012

Năm	2010	2011	2012
Tổng dư nợ (triệu đồng)	750.930	925.141	1.358.981
Dư nợ của DNVVN (triệu đồng)	139.583	193.822	409.400
Tỷ trọng dư nợ của DNVVN (%)	18,6	21	30

(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010 – 2012)

Biểu đồ 3: Tỷ trọng dư nợ của DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012



	2010	2011	2012
Dư nợ DNVVN	139,583	193,822	409,400
Tổng dư nợ	750,930	925,141	1,358,981

(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010 – 2012)

Nhìn số liệu trên, bước đầu cho thấy, bên cạnh dư nợ tuyệt đối của DNVVN tăng mạnh qua các năm, kéo theo đó tỷ trọng dư nợ của khối khách hàng này cũng tăng lên đáng kể. Từ con số 18,6 % năm 2010, tới năm 2011 tỷ trọng dư nợ của DNVVN đã tăng thêm 2,4 % và sang năm 2012 thì chỉ tiêu này tăng hơn so với năm 2011 là 9% để đạt tới con số 30%. Có thể nhận thấy, với tốc độ gia tăng còn hạn chế của chỉ tiêu tỷ trọng dư nợ thì hoạt động tín dụng đối với khách hàng DNVVN chưa mấy khởi sắc.

⇨ Việc tỷ trọng dư nợ của khối khách hàng này còn thấp, chưa tương xứng với tiềm năng của các DNVVN trên địa bàn hoạt động của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh. Cẩm Phả có thể nói là trung tâm kinh tế của tỉnh Quảng Ninh, là nơi tập trung rất nhiều các doanh nghiệp, trong đó DNVVN chiếm 72% tổng số 600 DN trên địa bàn.Tuy vậy do đặc thù hoạt động của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ trước, cụ thể do những quy định của BIDV đối với các DNVVN nhằm đảo bảo sự an toàn trong hoạt động kinh doanh tín dụng của mình. Tuy rằng một số thủ tục, quy chế đã dần dần được xem xét giảm bỏ song các DNVVN vẫn còn phải mất nhiều thời gian trong việc vay vốn của mình (phải chứng minh được năng lực tài chính, tài sản bảo đảm, tính khả thi của dự án, có điểm quy mô nhỏ làm ảnh hưởng chung tới tổng điểm trong quy tình chấm điểm xếp hạng khách hàng của BIDV…). Vì vậy nên số lượng khách hàng DNVVN của đơn vị còn khá khiêm tốn, vẫn còn thua kém với một số ngân hàng khác trên cùng địa bàn như Agribank, Vietcombank… Điều này đã đưa ra vấn đề về hoạt động tín dụng đối với DNVVN vẫn còn nhiều tồn tại, chính điều đó gây ảnh hưởng không tốt tới chất lượng tín dụng DNVVN. Bên cạnh đó, hạn chế về tỷ trọng dư nợ của DNVVN tới từ nguyên nhân do công tác thẩm định và công tác marketing của PGD. Tuy có nền tảng khá vững chắc của BIDV, song trong quá trình thực hiện vẫn còn nhiều bước quá quan trọng thủ tục. Việc này gây mất thời gian cho khách hàng và ngân hàng khi đưa ra quyết định tín dụng, bỏ lỡ cơ hội và mối quan hệ với những khách hàng DNVVN có tiềm năng. Công

tác marketing tại PGD vẫn chưa được chú trọng đúng mức. Trong khi địa phương có rất nhiều DNVVN đang tồn tại và phát triển, nếu công tác này chưa tốt sẽ có ảnh hưởng tiêu cực tới hình ảnh của đơn vị, bên cạnh đó việc mở rộng quy mô và nâng cao chất lượng tín dụng đối với loại khách hàng này theo đó mà gặp nhiều khó khăn. Điều này làm lãng phí rất nhiều mối quan hệ khách hàng tốt cũng như hạn chế môi trường tín dụng của đơn vị.

➢ *Phân tích cơ cấu dư nợ đối với DNVVN theo thành phần kinh tế*

Bảng 7: Tình hình dư nợ DNVVN theo thành phần kinh tế

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2010		2011		2012	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
DNNN	17866	12,8	20933	10,8	41349	10,1
DN ngoài quốc doanh	121717	87,2	172889	89,2	368051	89,9
DNVVN	139583	100	193822	100	409400	100

(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả- CN BIDV Quảng Ninh năm 2010-2012)

Qua bảng số liệu cho thấy,dư nợ và tỷ trọng dư nợ DNNN chiếm tỉ lệ thấp và có xu hướng giảm mạnh qua các năm từ 12,8% năm 2010 giảm xuống chỉ còn 10,1% năm 2012.Thay vào đó là sự tăng lên trong dư nợ của các DNVVN ngoài quốc doanh kéo theo sự thay đổi của tỷ trọng dư nợ đối với DN này. Các DNVVN đến vay vốn tại PGD rất đa dạng nhưng chủ yếu là thành phần kinh tế ngoài quốc doanh như hợp tác xã, công ty hợp danh, công ty tư nhân, công ty cổ phần… Trong đó, số lượng công ty trách nhiệm hữu hạn, công ty tư nhân và công ty cổ phần chiếm tỷ trọng lớn với một số DN có thể được coi là chủ lực của PGD gồm có công ty cổ phần Động Lực, Công ty Việt Tuấn… Đây là đối tượng khách hàng số lượng lớn, năng động, giàu tiềm năng song còn thiếu vốn. Với điều kiện linh hoạt và nhạy bén trong quá trình kinh doanh, khả năng thích ứng với những thay đổi của thị trường thì DNVVN ngoài quốc doanh là đối tượng khách hàng mà PGD tập trung phát triển trong thời gian tới.

➢ *Phân tích cơ cấu dư nợ tín dụng đối với DNVVN theo kì hạn*

Bảng 8: Tình hình dư nợ DNVVN của PGD Cẩm Phả- CN BIDV Quảng Ninh theo kì hạn năm 2010-2012

Đơn vị: triệu đồng

Chỉ tiêu	2010		2011		2012	
	Giá trị	%	Giá trị	%	Giá trị	%
Ngắn hạn	101198	72,5	146723	75,7	328338	80,2
Trung và dài hạn	38385	27,5	47099	24,3	81062	19,8
Tổng dư nợ TD của DNVVN	139583	100	193822	100	409400	100

(Nguồn :BCTK của PGD Cẩm Phả- CNBIDV Quảng Ninh năm 2010-2012)

Nhìn vào biểu đồ trên ta thấy, trong tổng dư nợ TD đối với DNVVN thì dư nợ ngắn hạn chiếm tỉ trọng rất lớn. Tỷ trọng cho vay ngắn hạn đối với DNVVN trong các năm 2010-2012 lần lượt là 72,5%; 75,7%; 80,2%. Tốc độ tăng dư nợ ngắn hạn lớn hơn đối với dư nợ dài hạn và tốc độ này tăng cao trong năm 2012. Điều này có thể lý giải là do hầu hết nhu cầu vay vốn của các DNVVN chủ yếu để đáp ứng nhu cầu vốn lưu động; còn nhu cầu vay vốn trung dài hạn để đáp ứng nhu cầu về máy móc, công nghệ thiết bị và thực hiện các dự án có quy mô dài hạn. Tuy nhiên vấn đề gặp phải đó là DNVVN có quy mô và năng lực tài chính hạn hẹp, việc lập dự án vay dài hạn chưa thuyết phục được ngân hàng về tính khả thi nên DNVVN gặp phải nhiều khó khăn khi tiếp cận nguồn vốn dài hạn. Hơn thế nữa, NH luôn đánh giá DNVVN có mức độ rủi ro cao, trong điều kiện kinh tế khó khăn, sản xuất kinh doanh đình vốn, nên NH thận trọng chỉ tập trung cho vay ngắn hạn. Tuy nhiên, mức dư nợ đối với DNVVN cả ngắn hạn và dài hạn đều có xu hướng tăng cũng là dấu hiệu tích cực đối với hoạt động tín dụng của PGD.

2.3.2 Chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn

➢ *Chỉ tiêu tỷ lệ nợ quá hạn của DNVVN:*

Bảng 9: Tỷ lệ nợ quá hạn của DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 – 2012

Năm	2010	2011	2012
Nợ quá hạn của DNVVN (triệu đồng)	391	407	1392
Tổng dư nợ của DNVVN (triệu đồng)	139.583	193.822	409.400
Tỷ lệ nợ quá hạn của DNVVN (%)	0,28	0,21	0,34

(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010 – 2012)

Bằng việc tính toán tỷ lệ nợ quá hạn của DNVVN cho thấy, tỷ lệ này không ổn định qua các năm. Nếu vào năm 2010 tỷ lệ này là 0,28% thì sang năm 2011 đã giảm 0,07%. Nhưng tới năm 2012, tỷ lệ nợ quá hạn lại tăng mạnh trở lại, cao hơn cả năm 2010 những 0,06 %. Trong đó đặc biệt chú ý, khi năm 2011 do tình hình kinh tế được cải thiện đã làm tỷ lệ nợ quá hạn giảm xuống song giá trị tuyệt đối của nợ quá hạn vẫn còn cao. Hơn nữa việc tỷ lệ nợ quá hạn vào năm 2012 tăng mạnh cảnh báo rằng chất lượng tín dụng đối với DNVVN đang trên đà đi xuống. Tuy tỷ lệ nợ quá hạn tăng nhưng nó vẫn giữ ở mức thấp chứng tỏ PGD đã có biện pháp tích cực trong việc thu hồi và kiểm soát nợ quá hạn. Trong những năm tới, PGD cần có những biện pháp tích cực hơn nữa để tỷ lệ nợ quá hạn không vượt quá mức cho phép.

- *Chỉ tiêu tỷ lệ nợ xấu của DNVVN:*

Bảng 10: Tỷ lệ nợ xấu của DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012

Năm	2010	2011	2012
Nợ xấu của DNVVN (triệu đồng)	209	310	737
Tổng dư nợ của DNVVN (triệu đồng)	139.583	193.822	409.400
Tỷ lệ nợ xấu của DNVVN (%)	0,15	0,16	0,18

(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010 – 2012)

Với sự gia tăng không ngừng của nợ xấu kéo theo tỷ lệ nợ xấu của DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh cũng tăng lên qua các năm. So với năm 2010 thì tỷ lệ nợ xấu vào năm 2011 đã tăng thêm 0,01 % . Sang tới năm 2012 thì tỷ lệ này tăng thêm 0,02 % và đạt tới con số 0,18 %. Tỷ lệ nợ xấu không ngừng ra tăng đang chỉ ra rằng chất lượng tín dụng đối với DNVVN có chiều hướng đi xuống. Tỷ lệ nợ xấu đối với DNVVN chưa được cải thiện tất sẽ dẫn tới những ảnh hưởng xấu về chất lượng tín dụng và kết quả hoạt động kinh doanh của PGD. Thời gian tới đây, nền kinh tế còn nhiều những diễn biến khó lường, vì vậy mà đơn vị cần chú trọng hơn nữa những biện pháp kiểm soát chặt chẽ để giảm thiểu tỷ lệ nợ xấu nhằm cải thiện chất lượng tín dụng đối với DNVVN.

➢ *Chỉ tiêu tỷ lệ nợ không có khả năng thu hồi vốn của DNVVN:*

Bảng 11: Tỷ lệ nợ không có khả năng thu hồi vốn của DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012

Năm	2010	2011	2012
Nợ nhóm 5 của DNVVN (triệu đồng)	56	58	61
Tổng dư nợ của DNVVN (triệu đồng)	139.583	193.822	409.400
Tỷ lệ nợ không có khả năng thu hồi vốn của DNVVN (%)	0,4	0,03	0,015

(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010 – 2012)

Mặc dù dư nợ nhóm 5 vẫn tăng qua các năm nhưng tỷ lệ nợ không có khả năng thu hồi vốn của DNVVN lại có xu hướng giảm. Từ xuất phát điểm là 0,04 % vào năm 2010 thì sang năm 2011 tỷ lệ nợ không có khả năng thu hồi vốn đã giảm 0,01 % và tới năm 2012 thì tỷ lệ này chỉ còn bằng một nửa của năm trước đó. Việc giảm dần tỷ lệ nợ không có khả năng thu hồi vốn là điểm đáng khích lệ đối với chất lượng tín dụng của DNVVN. Tuy nhiên việc tồn tại nợ nhóm 5 – nhóm dư nợ có khả năng mất vốn, gây tổn thất cho hoạt động tín dụng cũng như kinh doanh của toàn đơn vị, điều này cho thấy còn chứa đựng nhiều vấn đề đối với chất lượng tín dụng của DNVVN. Vì vậy trong thời gian tới đây, đơn vị cần chú trọng hơn nữa tới việc kiểm soát các chỉ tiêu dư nợ, đặc biệt là nợ nhóm 5 và tỷ trọng nợ không có khả năng thu hồi vốn đối với DNVVN.

2.3.2 Chỉ tiêu tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Bảng 12: Tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo đối với DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012

Năm	2010	2011	2012
Dư nợ có tài sản đảm bảo của DNVVN (triệu đồng)	111.806	167.462	358.225
Tổng dư nợ của DNVVN (triệu đồng)	139.583	193.822	409.400
Tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo đối với DNVVN (%)	80,1	86,4	87,5

(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010 – 2012)

Thông qua bảng số liệu có thể thấy tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo đối với DNVVN tại PGD có xu hướng tăng lên. Từ con số 80,1 % năm 2010, sang năm 2011 đã tăng thêm 6,3 %, và tới năm 2012 thì tăng thêm 1,1 %. Tất nhiên đó là do sự gia tăng của dư nợ có tài sản đảm bảo của DNVVN với tốc độ gia tăng nhanh hơn so với sự gia tăng của tổng dư nợ của DNVVN tại PGD. Điều này cho thấy dấu hiệu tốt về chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại đơn vị. Song nó cũng phù hợp với diễn biến kinh tế trong thời gian vừa qua. Khi nền kinh tế có những biến chuyển khó lường, để đảm bảo an toàn cho hoạt động tín dụng cũng như giữ chất lượng tín dụng nói chung và đối với DNVVN nói riêng ổn định thì buộc PGD phải gia tăng tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo đối với DNVVN.

2.3.3 Chỉ tiêu hiệu suất sử dụng vốn đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Bảng 13: Hiệu suất sử dụng vốn vay đối với DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012

Năm	2010	2011	2012
Tổng dư nợ của DNVVN (triệu đồng)	139583	193822	409400
Tổng nguồn vốn huy động (triệu đồng)	1293035	1571656	2319852
Hiệu suất sử dụng vốn vay đối với DNVVN (%)	10,8	12,3	17,6

(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010 – 2012)

Thông qua bảng trên, có thể thấy hiệu suất sử dụng vốn vay đối với DNVVN tăng nhanh qua các năm, chỉ từ 10,8 % trong năm 2010, sang tới năm 2011, con số này đã tăng thêm 1,5%. Còn vào năm 2012, hiệu suất sử dụng vốn đối với DNVVN tăng lên những 5,3% so với năm 2011. Sự gia tăng của hiệu suất sử dụng vốn đối với DNVVN đã cho thấy việc khả năng tận dụng nguồn vốn cho hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại đơn vị ngày càng nâng cao,chứng tỏ PGD đã chú ý hơn tới hoạt động tín dụng đối với DNVVN, phù hợp với định hướng, chính sách của đơn vị trong thời gian vừa qua. Tuy nhiên giá trị của chỉ tiêu này ở mức thấp, việc đầu tư cho DN này vẫn còn nhiều tiềm năng vì thế PGD cần chú trọng hơn trong thời gian tới.

2.3.4 Chỉ tiêu lợi nhuận đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

➢ *Chỉ tiêu mức sinh lời từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN:*

Bảng 14: Mức sinh lời từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012

Năm	2010	2011	2012
Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN (triệu đồng)	2.081	3.557	11.032
Tổng dư nợ của DNVVN (triệu đồng)	139.583	193.822	409.400
Mức sinh lời từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN (%)	1,49	1,83	2,69

(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010 – 2012)

Có thể nhận thấy mức sinh lời từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN tăng nhanh qua các năm. Mặc dù chỉ đạt con số 1,49 % vào năm 2010 nhưng sang tới năm 2011 thì đã tăng thêm 0,34 % (tức gấp 1,23 lần). Và vào năm 2012 thì mức sinh lời từ hoạt động tín dụng đã tăng gấp 1,47 lần năm trước đó và gấp 1,8 lần năm 2010. Sự gia tăng mạnh mẽ về mức sinh lời cho thấy tiềm năng của hoạt động tín dụng đối với DNVVN. Khi chỉ tiêu này ở mức khá và gia tăng ổn định cho thấy những dấu hiệu khả quan trong hoạt động tín dụng, đi kèm với đó là chất lượng tín dụng đối với DNVVN ngày một tốt hơn.

➢ *Tỷ trọng lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN:*

Bảng 15: Tỷ trọng lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh từ năm 2010 - 2012

Năm	2010	2011	2012
Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN (triệu đồng)	2.081	3.557	11.032
Tổng lợi nhuận (triệu đồng)	20.400	30.934	65.666
Tỷ trọng lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN (%)	10,2	11,5	16,8

(Nguồn: BCTK của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh năm 2010 – 2012)

Lợi nhuận từ hoạt động tín dụng luôn chiếm vị trí quan trọng trong tổng lợi nhuận của ngân hàng. Cũng chính vì vậy mà khi xem xét tỷ trọng lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN sẽ cho ta thấy được sự đóng

góp của hoạt động tín dụng đối với DNVVN tới tổng lợi nhuận của đơn vị. Từ số liệu đã được tính toán, dễ dàng nhìn ra tỷ trọng lợi nhuận từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN tăng dần qua các năm. Từ chỗ chỉ đóng góp 10,2 % vào tổng lợi nhuận trong năm 2010 thì sang năm 2011 chỉ tiêu này đã tăng thêm 1,3 % (tức gấp 1,13 lần). Và tới năm 2012 thì con số này tăng gấp 1,46 lần năm trước đó để đạt tới mức tỷ trọng 16,8%. Sự tăng lên của chỉ tiêu này cho thấy rằng cùng với thời gian thì mức đóng góp vào tổng lợi nhuận hàng năm của hoạt động tín dụng đối với DNVVN có những bước biến chuyển khả quan. Đạt được điều này có thể thấy chất lượng tín dụng đối với DNVVN đã được đơn vị chú trọng cân đối để mang lại được lợi nhuận tốt cho ngân hàng. Tuy nhiên con số này vẫn còn khá khiêm tốn so với tiềm năng về DNVVN trên địa bàn. Vì thế trong thời gian tới đơn vị cần có những chính sách khuyến khích mở rộng hơn nữa hoạt động tín dụng đối với DNVVN để từ đó tăng thu lợi nhuận.

2.4 Kết quả đạt được trong hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh trong giai đoạn 2010-2012

2.4.1 Kết quả đạt được

Qua phân tích và các số liệu cụ thể trên đã phản ánh được những kết quả khả quan về tình hình hoạt động nói chung cũng như tình cho vay, đặc biệt là cho vay các DNVVN tại PGD Cẩm Phả.Với sự nỗ lực không ngừng của toàn thể cán bộ và ban lãnh đạo,PGD đã đạt được những kết quả đáng ghi nhận sau:

-Chính sách tín dụng đối với DNVVN của PGD đã có những bước chuyển biến rõ rệt, từ chỗ chưa quan tâm thì nay đã được ưu tiên quan tâm nhiều hơn. PGD đã tập trung mở rộng các sản phẩm tín dụng, đi kèm là những chính sách ưu đãi về lãi suất,biểu phí và dịch vụ cung ứng.Cụ thể miễn phí đối với dịch vụ tư vấn, thẩm định dự án; giảm 30% phí đối với một số dịch vụ như chuyển khoản, chuyển tiền thanh toán trong nước đối với các DNVVN có

quan hệ tín dụng tại chi nhánh và xếp hạng từ BBB trở lên; Phát hành, sửa đổi L/C... Tùy theo từng đối tượng khách hàng cụ thể và mục đích vay vốn khác nhau, PGD có những biện pháp hỗ trợ đặc biệt nhằm tạo thuận lợi tối đa và đạt hiệu quả cao nhất trong việc cấp tín dụng.

- Dư nợ tín dụng đối với DNVVN tăng lên với tốc độ tăng trưởng nhanh qua các năm :từ con số 139583 triệu đồng năm 2010 thì sang năm 2011 đã tăng thêm 54239 triệu đồng và tiếp tục tăng mạnh vào năm 2012 khi con số dư nợ đối với DNVVN tăng gấp 2,11 lần năm trước đó. Bên cạnh sự gia tăng về dư nợ, tốc độ tăng trưởng dư nợ đối với DNVVN cũng tăng khá nhanh. Khởi đầu với 31% trong năm 2010, sang năm 2011 tốc độ tăng trưởng đã tăng thêm 8% và tới năm 2012 thì con số này đã tăng gần gấp 3 lần năm trước đó. Điều đó chứng tỏ PGD đã mở rộng hoạt động tín dụng đối với DNVVN .Mở rộng quan hệ tín dụng đối với loại hình DN này giúp NH thu hút được nhiều đối tượng khách hàng sử dụng dịch vụ NH, làm tăng các khoản phí từ dịch vụ, góp phần đáng kể vào việc tăng lợi nhuận từ hoạt động tín dụng. Đồng thời để thu hút khách hàng đòi hỏi NH phải chú trọng nghiên cứu phát triển các sản phẩm dịch vụ từ đó chất lượng các sản phẩm dịch vụ sẽ ngày càng được cải thiện. Ngoài ra mở rộng quan hệ tín dụng với DNVVN giúp NH hạn chế rủi ro . Bởi lẽ hiện nay các DN lớn với những khoản vay dài hạn thường tiềm ẩn rủi ro tín dụng cao. Cùng một số dư nợ cho vay, nhiều DNVVN sẽ thay thế cho 1 DN lớn, từ đó rủi ro cũng được san sẻ.

- Cơ cấu dư nợ với DNVVN thay đổi phù hợp với nhu cầu phát triển của nền kinh tế. Cho thấy PGD đã tích cực đẩy mạnh cho vay các DNVVN ngoài quốc doanh, dư nợ DNVVN ngoài quốc doanh đã tăng lên nhanh chóng. PGD đã đáp ứng nhu cầu vốn cho bộ phận DNVVN số lượng lớn, năng động, giàu tiềm năng phát triển nhưng lại ít được sự hỗ trợ của Nhà nước, giúp DN mở rộng sản xuất, hiện đại hóa công nghệ, nâng cao năng lực cạnh tranh, góp phần tăng trưởng kinh tế và tạo công ăn việc làm cho người lao động. Mặt khác, cho vay DNVVN ở PGD tập trung vào lĩnh vực thương mại – dịch vụ,

một lĩnh vực luôn thu hút nhiều vốn đầu tư trong nền kinh tế. Do đó, có thể nói hoạt động cho vay đối với DNVVN ngày càng đáp ứng nhu cầu phát triển nền kinh tế.

- Hiệu suất sử dụng vốn vay đối với DNVVN tăng qua các năm đã cho thấy việc khả năng tận dụng nguồn vốn cho hoạt động tín dụng đối với DNVVN tại đơn vị ngày càng nâng cao. Giá trị của chỉ tiêu này có xu hướng gia tăng, cho thấy PGD đã chú ý hơn tới hoạt động tín dụng đối với DNVVN, phù hợp với định hướng, chính sách của đơn vị trong thời gian vừa qua.

- Tỷ trọng lợi nhuận và mức sinh lời từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN tăng lên qua các năm .Cụ thể tỷ trọng lợi nhuận đạt 10,2% năm 2010 nhưng đến năm 2012 đã đạt 16,8 %.Mức sinh lời từ hoạt động tín dụng đối với DNVVN từ con số 1,49% năm 2010 thì đến năm 2012 đã là 1,69%. Việc tăng các chỉ tiêu này cho thấy tiềm năng của hoạt động tín dụng đối với DNVVN, đồng thời chất lượng tín dụng đối với này ngày một tốt hơn.

- Việc giảm dần tỷ lệ nợ không có khả năng thu hồi vốn là điểm đáng khích lệ đối với chất lượng tín dụng của DNVVN. Chứng tỏ PGD đã có những biện pháp tích cực để giảm mạnh nợ xấu nhóm 5 này.

2.4.2 Hạn chế

Bên cạnh những kết quả đạt được đáng mừng thì trong hoạt động tín dụng đối với DNVVN còn có những hạn chế nhất định:

- Tỷ trọng dư nợ đối với DNVVN còn thấp, tốc độ gia tăng tỷ trọng dư nợ còn hạn chế, dư nợ tín dụng chưa xứng với tiềm năng. Tổng dư nợ cho DNVVN phân bổ không đều mặc dù dư nợ đối với DNVVN đã có sự tăng trưởng và chiếm tỉ trọng ngày càng cao. Tín dụng vẫn chỉ tập trung chủ yếu vào tín dụng ngắn hạn trong khi đó vốn tự có của DNVVN không nhiều, nhu cầu vốn dài hạn là cao và cần thiết, khả năng đáp ứng nhu cầu vốn trung và dài hạn của DN còn hạn chế.

- Hiệu suất sử dụng vốn vay cho DNVVN còn quá thấp, chưa quảng bá hình ảnh ngân hàng để mở rộng thêm khách hàng mới. PGD thu hút được

nguồn vốn lớn nhưng tỷ lệ cho vay không cao, biến động thất thường. Trong điều kiện khó khăn của nền kinh tế nói chung và DN nói riêng, ngân hàng đang khá dè dặt đối với cho vay DNVVN.

- Tỷ lệ nợ quá hạn tăng trong năm gần đây chứng tỏ chất lượng tín dụng đối với DNVVN đi xuống, sự lành mạnh trong các khoản vay đối với DNVVN cần được PGD tăng cường quản lý. Mặc dù điều này một phần là do ảnh hưởng khách quan của môi trường kinh tế khiến không ít DNVVN rơi vào tình trạng khó khăn đặc biệt là các DN ngoài quốc doanh không nhận được sự bảo trợ của nhà nước, từ đó làm ảnh hưởng đến khả năng trả nợ của DN.

- Sự gia tăng của nợ xấu kéo theo tỷ lệ nợ xấu tăng qua các năm gây ảnh hưởng xấu đến chất lượng tín dụng và kết quả kinh doanh của PGD.

- Tuy tỷ lệ nợ không có khả năng thu hồi vốn có xu hướng giảm nhưng việc tồn tại nợ nhóm 5- nhóm dư nợ có khả năng mất vốn gây tổn thất cho hoạt động tín dụng của NH, điều này cho thấy còn chứa đựng nhiều vấn đề trong chất lượng tín dụng của DNVVN.

2.4.3 Nguyên nhân của hạn chế

➢ *Nguyên nhân chủ quan từ phía ngân hàng*

- Tuy cơ chế cho vay mới đã bước đầu mang lại những kết quả khả quan, nhưng là quy định chung áp dụng cho mọi loại hình DN. Hiện tại ngân hàng chưa có một cơ chế chính sách tín dụng nào quy định riêng cho loại hình DNVVN. Việc xét duyệt cho vay giống như đối với các DN lớn, quy trình thủ tục áp dụng cho những khoản cho vay quy mô lớn, không thật sự phù hợp với đối tượng khách hàng có quy mô nhỏ này.

- Công tác xây dựng chiến lược cho vay trung và dài hạn đối với DNVVN chưa được quan tâm đúng mức. NH chưa có chiến lược phù hợp mở rộng cho vay trung và dài hạn. Công việc cho vay còn bị động, phụ thuộc vào khách hàng, NH chỉ thẩm định những dự án do khách hàng đưa đến để xin

vay mà chưa chủ động tham mưu với khách hàng để tạo ra những dự án khả thi để mở rộng cho vay.

- Chất lượng công tác thẩm định của ngân hàng còn chưa cao. Do thói quen khi khách hàng đã có tài sản đảm bảo cho khoản vay thì khả năng thu hồi vốn vay là lớn, điều này khiến cho việc thẩm định các dự án, phương án vay không được chú trọng, ngân hàng chưa thực sự phản ánh được liệu một dự án kinh doanh có khả thi hay không.

- Trình độ năng lực cán bộ tín dụng của ngân hàng cũng là một nguyên nhân . Tuy cán bộ tín dụng có trình độ chuyên môn nhất định nhưng kiến thức tổng hợp về các ngành còn chưa cao. Mà với xu thế hiện nay, yêu cầu ngoài việc nắm những hiểu biết chuyên môn của ngành ngân hàng, còn cần phải có những hiểu biết nhất định về những ngành nghề khác cũng như phải am hiểu về luật pháp, nắm vững những quyết định, nghị định do nhà nước ban hành, cũng như là luật pháp quốc tế, có như vậy mới có thể đưa ra những quyết định chính xác và nhạy bén với diễn biến thị trường. PGD còn thiếu những cán bộ tín dụng giàu kinh nghiệm .Mặc dù đã đi vào hoạt động được nhiều năm, công tác tổ chức đào tạo cán bộ tín dụng cũng đã được triển khai nhưng vẫn còn hạn chế về số năm kinh nghiệm làm việc của cán bộ tín dụng trong thẩm định tín dụng. Số đông cán bộ tín dụng của PGD rất năng động, sáng tạo được đào tạo bài bản nhưng còn ít về tuổi nghề nên chưa có đủ kinh nghiệm trong quan hệ với khách hàng cũng như khi tiếp cận giải quyết các nghiệp vụ phát sinh.

- Bên cạnh đó, do trang thiết bị vẫn còn hạn chế, cũng như những phần mềm hỗ trợ chưa được cập nhật đã gây khó khăn cho cán bộ tín dụng khi thực hiện các hoạt động tín dụng.

➢ *Nguyên nhân từ phía DNVVN*

- Kỹ năng lập dự án, thuyết minh phương án kinh doanh chưa cao, rất ít các DN xây dựng được phương án sản xuất kinh doanh hiệu quả, lại không thành thạo trong việc sử dụng các dịch vụ hỗ trợ kinh doanh đang có trên thị trường như nguồn thông tin cần khai thác,dịch vụ tư vấn... Hơn nữa, đối với

những DNVVN mới đi vào hoạt động, còn non trẻ, thì công tác kế toán, kiểm toán tại DN còn nhiều bất cập. DN không thể đưa ra những báo cáo kinh doanh đạt tiêu chuẩn gây khó khăn cho cán bộ tín dụng trong việc tiếp cận, thẩm định thông tin khách hàng, làm mất thời gian và cơ hội cho cả hai bên. Điều này đã gây rất nhiều trở ngại cho DNVVN khi đến vay vốn tại ngân hàng.

- Trình độ quản lý của DN cũng là một nguyên nhân. Do nước ta trong thời buổi hội nhập kinh tế thế giới đã mọc lên rất nhiều công ty mới theo trào lưu nhưng hiểu biết về việc kinh doanh, kiến thức về thị trường, cũng như khả năng quản lý của những người lãnh đạo công ty còn hạn hẹp, sự năng động, tính linh hoạt trong điều hành còn không cao, chính vì thế nhiều DN khó có thể đứng vững trên thị trường trong một thời gian dài.

- Ngoài ra sự thiếu trung thực trong việc cung cấp thông tin của khách hàng cũng ảnh hưởng tới chất lượng khoản vay. Nhiều DN để có thể vay được vốn của ngân hàng đã cung cấp những thông tin thiếu trung thực như chỉnh sửa các báo cáo tài chính trước khi đưa cho cán bộ ngân hàng thẩm định, cung cấp thông tin giả về tình hình vay nợ trước đây..., khiến cho cán bộ ngân hàng có những đánh giá sai lệch về khách hàng dẫn tới cho vay không đúng chỗ.

➢ *Nguyên nhân khách quan*

- Nền kinh tế vừa trải qua cuộc khủng khoảng năm 2008 và suy thoái kinh tế vào năm 2012-2013, đã gây những cú sốc mạnh mẽ đối với mọi thành phần kinh tế, trong đó bao gồm cả DNVVN. Hoạt động của DNVVN trong những năm gần đây liên tục gặp khó khăn, do không tìm được đầu ra cho sản phẩm, hoạt động sản xuất kinh doanh bị ngưng trệ do thiếu vốn, làm cho không ít các DNVVN phải thu hẹp quy mô, hoạt động cầm cự hay thậm chí là phá sản. Đối mặt với tình hình đó, tất nhiên việc trả nợ cho NH sẽ bị ảnh hưởng, DN không có khả năng hoàn trả đủ vốn cho ngân hàng, dẫn tới nợ quá hạn và nợ xấu, gây tác động tiêu cực cho chất lượng tín dụng DNVVN.

- Chính sách của chính phủ và nhà nước là một nguyên nhân khách quan không kém phần quan trọng. Trong khi các DNVVN gặp không ít những khó khăn tới từ môi trường kinh tế và nội tại bản thân doanh nghiệp thì chính phủ lại chưa có các biện pháp hỗ trợ kịp thời. Các chính sách dành cho khối DN này hầu như rất ít và tính ưu đãi còn hạn chế. Điều này gây thêm áp lực và bất lợi cho các DNVVN trong quá trình tiếp cận nguồn vốn NH cũng như NH trong việc cấp tín dụng cho doanh nghiệp. Khi hoạt động tín dụng đối với DNVVN gặp nhiều khó khăn sẽ có ảnh hưởng không nhỏ tới chất lượng tín dụng tại ngân hàng, cụ thể là PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh.

Chương 3
GIẢI PHÁP VÀ KIẾN NGHỊ NHẰM NÂNG CAO CHẤT LƯỢNG TÍN DỤNG DOANH NGHIỆP VỪA VÀ NHỎ TẠI PGD CẨM PHẢ- CN BIDV QUẢNG NINH

3.1 Định hướng phát triển của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh giai đoạn 2011 - 2015

3.1.1 Định hướng chung

Trong thời gian tới đây, PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh đã đưa ra một số định hướng phát triển thông qua 1 số chỉ tiêu:

- Tăng trưởng bình quân huy động vốn cuối kì: 32%-38%/năm
- Tăng trưởng bình quân tổng dư nợ tín dụng: 18%-19%/năm
- Tỷ lệ nợ xấu đến 2015: ≤ 0,15%
- Tăng trưởng bình quân lợi nhuận trước thuế: 20%-25%/năm
- ROA: ≥1% ROE: ≥17%

Cụ thể PGD đã đưa ra các chủ chương, chính sách nhằm giúp hoạt động của PGD đi theo một quỹ đạo phát triển ổn định và bền vững:

➢ *Đẩy mạnh công tác tạo nguồn lực cho hoạt động kinh doanh*: thường xuyên nâng cao trình độ nghiệp vụ cho cán bộ viên chức, tạo điều kiên để cán bộ phát huy hết năng lực sở trường, nghiên cứu tìm hiểu về khách hàng đang quan hệ đối tác với PGD**.**

➢ *Về công nghệ và phát triển dịch vụ ngân hàng**:*** từng bước hiện đại hoá hoạt động ngân hàng, triển khai ứng dụng công nghệ vào phục vụ kinh doanh. Tất cả các cán bộ của ngân hàng đều phải sử dụng máy tính thành thạo, các quy trình nghiệp vụ giao dịch trực tiếp với khách hàng trên máy vi tính. Củng cố chất lượng dịch vụ đối với các dịch vụ truyền thống như dịch vụ thanh toán quốc tế, tăng cường tiếp thị và phát hành thẻ cho các cơ quan đơn vị trên địa bàn.

➢ *Chú trọng nâng cao năng lực tài chính*: thông qua tiết kiệm chi phí, huy động nguồn vốn có chi phí thấp, sử dụng vốn có hiệu quả. Công tác tự

kiểm tra kiểm soát, thường xuyên phân tích, đánh giá về tổng thể các khoản lợi nhuận đem lại từ các hoạt động giao dịch. Đối với khách hàng lớn cần có điều kiện linh hoạt trong từng loại giao dịch nhằm đem lại hiệu quả trong hoạt động kinh doanh vừa xây dựng được mối quan hệ mật thiết lâu dài. Thực hiện triệt để các biện pháp thu nợ từ các khoản đã xử lý rủi ro.

- *Không ngừng tạo động lực cho hoạt động kinh doanh*: có quy định khen thưởng cán bộ có thành tích trong huy động vốn và phát hành thẻ ATM. Phát động phong trào thi đua hoàn thành chỉ tiêu huy động vốn. Hàng tháng bình xếp loại lao động để trả lương theo phân loại lao động.
- *Phát triển thị phần, thị trường*: nghiên cứu tìm hiểu thị trường và nhu cầu của khách hàng để có sản phẩm đáp ứng cho từng loại khách hàng. Quan tâm tới việc chăm sóc khách hàng và mở rộng đối tượng vay vốn, nhất là DNVVN. Hoàn thiện công tác marketing gắn liền với chính sách ưu đãi khách hàng.

3.1.2 Định hướng cho hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa vànhỏ

a) *Về dư nợ tín dụng đối với DNVVN*: Dư nợ tín dụng đối với DNVVN tăng trưởng mạnh, ổn định qua các thời kỳ, đặc biệt chú trọng phát triển thêm dư nợ trung và dài hạn đối với DNVVN.

b) *Về cơ cấu tín dụng đối với DNVVN.* Tăng trưởng tín dụng theo cơ cấu đầu tư phù hợp với xu hướng phát triển kinh tế nói chung của đất nước. Xét về cơ cấu thành phần: Mở rộng tín dụng đối với cả thành phần kinh tế quốc doanh và ngoài quốc doanh, thu hút nhiều đơn vị DNVVN hoạt động hiệu quả tạo mối quan hệ giao dịch và tín dụng với đơn vị. Bên cạnh đó, tận dụng nguồn vốn ngoại tệ nhằm đáp ứng nhu cầu vay vốn của các DNVVN kinh doanh xuất, nhập khẩu. Xét về cơ cấu kỳ hạn: Hiện nay đơn vị vẫn chủ yếu cho vay vốn tín dụng ngắn hạn, dư nợ trung hạn và dài hạn tuy đã được cải thiện song vẫn chiếm tỷ trọng thấp trong tổng dư nợ. Muốn thực hiện kế hoạch phát triển bền vững, lâu dài thì PGD cần đẩy mạnh hơn nữa việc cho vay trung và dài hạn cho các DN. Cụ thể tăng tỷ trọng cho vay trung dài hạn

đến 30%-35%, tiếp tục duy trì tỉ lệ cho vay đối với DNVVN ngoài quốc doanh.

c) *Về chất lượng tín dụng đối với DNVVN*: Tăng trưởng tín dụng đi đôi với tăng cường kiểm tra, kiểm soát đảm bảo hoạt động an toàn, hiệu quả. Bên cạnh việc giữ vững các chỉ tiêu như vòng quay vốn tín dụng, hiệu suất sử dụng vốn tín dụng… tăng trưởng một cách ổn định thì cần hạn chế phát sinh nợ quá hạn, giảm thiểu nợ xấu, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng.

3.2 Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh

3.2.1 Tiếp tục mở rộng hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ, xây dựng chính sách khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ

- ***Năng động, chủ động, linh hoạt trong việc tìm kiếm khách hàng, đặc biệt là các DNVVN chiến lược, kinh doanh có hiệu quả***

Một thực tế hay cách suy nghĩ chung vẫn còn tồn tại khá nhiều trong phần lớn các NH đó là tâm lý đợi khách hàng.Tâm lý ấy thể hiện ở chỗ các ngân hàng luôn đặt mình ở vị trí người cho vay tức là các DN phải tìm đến NH; điều đó là không sai nhưng lại tạo nên một tác phong ỷ lại,thiếu năng động. Bên cạnh đó một số lượng không nhỏ các DN còn rất hạn chế trong việc tiếp cận các thông tin về NH, e ngại trong việc vay vốn NH. Từ những lý do đó cho thấy việc chủ động tìm kiếm khách hàng là hết sức cần thiết. NH cần có chiến lược tìm kiếm, thu hút DNVVN mới cũng như củng cố mối quan hệ bền vững với các DNVVN truyền thống có uy tín. Thông qua những chiến lược xây dựng sản phẩm hấp dẫn nhằm đạt hiệu quả cao trong hoạt động kinh doanh và tăng trưởng tín dụng. Đồng thời chủ động tìm kiếm khách hàng làm ăn có hiệu quả là việc làm hết sức cần thiết để đảm bảo tăng trưởng tín dụng an toàn và vững chắc.

Hàng năm có thể tổ chức hội nghị khách hàng là các doanh nghiệp trên địa bàn TP, hội nghị khách hàng truyền thống. Qua đó có thể rút ra được kinh

nghiệm từ những ý kiến đóng góp của khách hàng, tuyên truyền sâu rộng về NH và lợi ích khi khách hàng đến vay vốn tại NH.

- ***Mở rộng đa dạng hóa khách hàng:***

Tiếp tục nâng cao cho vay đối với khối DNVVN ngoài quốc doanh.Đây là vấn đề thực sự cần thiết trong điều kiện nền kinh tế nước ta hiện nay khi mà các DN nhà nước đang bộc lộ những yếu kém trong sản xuất kinh doanh, ngược lại các DNVVN ngoài quốc doanh lại làm ăn có hiệu quả, năng động.

Mở rộng đối tượng cho vay đối với các ngành kinh tế như ngành công nghiệp, dịch vụ, thương mại vì trên địa bàn TP Cẩm Phả chủ yếu là những ngành công nghiệp như ngành công nghiệp khai thác khoáng sản, ngành xi măng, sắt thép, công nghiệp phụ trợ.

- ***Đẩy mạnh hoạt động marketing ngân hàng, xây dựng chính sách khách hàng DNVVN***

Việc mở rộng quy mô tín dụng cũng chính là việc tăng doanh số cho vay, tăng dư nợ của NH. Để làm được điều đó NH cần phải có chiến lược lôi kéo DNVVN về phía mình,cần quan tâm đến hoạt động marketing mà trọng tâm vào chính sách khách hàng. Với mục tiêu giới thiệu, quảng cáo các dịch vụ, phổ biến các cơ chế, điều kiện cũng như những quy định về nghiệp vụ tín dụng để DNVVN có thể nắm bắt rõ quyền lợi, trách nhiệm và tạo dựng niềm tin của họ trong quan hệ tín dụng với PGD. Vì vậy PGD cần tăng cường công tác Marketing, như xây dựng phòng marketing riêng biệt, song mỗi một nhân viên PGD nên coi mình cũng như một nhân viên marketing, cần phải thu hút DNVVN bằng thái độ lịch sự, ân cần, nhiệt tình, chu đáo. Bên cạnh đó PGD phải chủ động tìm kiếm DNVVN, tìm hiểu thị trường để có thể đưa ra chiến lược marketing phù hợp, nhằm thoả mãn tốt nhất mọi nhu cầu của DN. Cụ thể PGD cần quan tâm đến những vấn đề sau:

- Do đối tượng khách hàng DNVVN chiếm số lượng chủ yếu trong cơ cấu khách hàng DN của PGD nên PGD cần có sự ưu tiên hơn đối với đối tượng này bằng các có những ưu đãi đặc biệt hoặc thành lập một quỹ cho vay

riêng đối với DNVVN nhằm tạo điều kiện thuận lợi, tạo tính chuyên nghiệp khi cho vay nhằm tăng khả năng tiếp cận vốn tín dụng.

- Tạo sự khác biệt về loại sản phẩm bằng cách có thể cung cấp tín dụng tại nhà hoặc phát triển hơn nữa các dịch vụ tiện ích như internet - banking… để giảm bớt thời gian giao dịch đi lại của DNVVN, tăng cường bổ sung các dịch vụ đi kèm như dịch vụ tư vấn khách hàng, đơn giản hoá các thủ tục vay vốn. Điều này có thể thu hút thêm sự chú ý và quan tâm của các DNVVN bởi khi tới với PGD ngoài việc được cấp tín dụng thì các doanh nghiệp có được sự quan tâm, an toàn và thoải mái hơn.
- Kết hợp với các tổ chức hỗ trợ DNVVN tại địa phương như các trung tâm hỗ trợ DNVVN, quỹ bảo lãnh tín dụng cho DNVVN... nhằm tạo thêm nhiều cơ hội mở rộng thị phần cũng như tạo điều kiện để DNVVN dễ dàng tiếp cận được nguồn vốn tín dụng NH. Bên cạnh đó PGD cũng phải phối hợp với các tổ chức này kiểm tra, kiểm soát tình hình hoạt động của các doanh nghiệp nhằm thu thập thêm thông tin, tìm hiểu nhu cầu của đối tượng khách hàng để việc phục vụ được tốt nhất.
- Tăng cường những chương trình quảng cáo trên các phương tiện thông tin đại chúng như sách báo nhằm giới thiệu, quảng bá tính ưu việt của sản phẩm tại đơn vị mình tới với các DNVVN. PGD cũng có thể cho đăng tin trên các báo kinh tế nổi tiếng như diễn đàn DN, thời báo kinh tế, kinh tế Việt Nam hay một số phương tiện thông tin tại địa phương là báo Quảng Ninh và chương trình thời sự Quảng Ninh ... Bên cạnh đó, PGD cần cung cấp cho các DNVVN thông tin về cơ chế cho vay một cách đầy đủ nhất, tư vấn, giúp đỡ DNVVN một cách tốt nhất. Để có thể kết nối được nhu cầu của DNVVN và khả năng đáp ứng của đơn vị đòi hỏi cần có phòng tư vấn để thực hiện việc này.

➢ ***Phát triển phòng dịch vụ tư vấn, hỗ trợ sau vay vốn đối với các DNVVN***

Mặc dù nằm trong lĩnh vực marketing nhưng hoạt động tư vấn, hỗ trợ sau vay vốn có một vai trò vô cùng to lớn đối với chất lượng hoạt động tín

dụng DNVVN tại đơn vị. Với nhiệm vụ định hướng và đưa ra lời khuyên bằng những thông tin quý giá mà bản thân có được, PGD cần làm tốt dịch vụ tư vấn đối với khách hàng. Có hạn chế về nguồn thông tin cũng như kênh tiếp cận thông tin, các DNVVN thường phải tự định ra hướng đi và quyết định cho mình. Nhưng bằng sự hỗ trợ từ tư vấn của PGD chắc chắn sẽ khiến DNVVN an tâm hơn khi sử dụng nguồn vốn tín dụng ngân hàng. Hơn thế nữa, những thông tin đó còn giúp cho DNVVN thuận tiện hơn trong hoạt động sản xuất, kinh doanh, tạo hiệu quả tốt hơn, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng. Bên cạnh đó, do các DNVVN còn bỡ ngỡ đối với dịch vụ tư vấn, nên việc PGD phát triển chuyên nghiệp dịch vụ này sẽ giúp tạo nét riêng biệt và thế mạnh trong cạnh tranh. Đằng sau hoạt động tín dụng DNVVN, một công tác có vai trò quyết định tới chất lượng tín dụng đó là công tác hỗ trợ sau vay vốn. Việc PGD mở rộng triển khai công tác này không những giúp các DNVVN điều chỉnh kịp thời các quyết định trong từng bước đi mà còn tạo điều kiện để PGD dễ dàng kiểm tra, kiểm soát hoạt động tín dụng, hạn chế rủi ro ,giảm nợ xấu từ đó nâng cao chất lượng tín dụng DNVVN.

3.2.2 Đa dạng hóa hoạt động tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Do DNVVN có đặc điểm là hoạt động trong nhiều ngành nghề, đa dạng về quy mô, thời hạn quay vòng vốn và phương thức trả lãi, gốc cho ngân hàng nên nhu cầu vay vốn của các DNVVN rất khác biệt. Để đáp ứng điều này buộc PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh phải đa dạng hóa hoạt động tín dụng đối với DNVVN. Cụ thể trên các phương diện như sau:

- ***Phát triển, hoàn thiện các sản phẩm tín dụng, đa dạng hóa hình thức cấp tín dụng đối với DNVVN***

Với mục đích giảm thiểu rủi ro tín dụng, giữ vững uy tín, hình ảnh của PGD và thu hút thêm nhiều khách hàng, đồng thời cũng tạo điều kiện giúp đỡ DNVVN chọn cho mình một hình thức vay vốn phù hợp, PGD cần đưa ra chính sách cho vay hợp lý không phân biệt quy mô, thành phần kinh tế của DNVVN. Ngoài hình thức cho vay truyền thống là cầm cố, thế chấp tài sản

mà PGD đã và đang thực hiện thì đơn vị có thể mở rộng thêm, phát triển thêm các hình thức cấp tín dụng khác như: cho vay bằng cách chiết khấu các giấy tờ có giá, cho vay bảo lãnh, cho vay trên một tỷ lệ nào đó đối với các khoản phải thu… Đối với DNVVN còn hạn chế về tính chuyên nghiệp trong việc đưa ra phương án vay vốn khả thi và gặp khó khăn khi tiếp cận nguồn vốn ngân hàng do không đủ điều kiện vay vốn (điều kiện về tài sản đảm bảo, điều kiện đánh giá xếp hạng tín dụng…) thì những hình thức tín dụng nêu trên đảm bảo phù hợp, nhanh chóng và thuận tiện. Trong trường hợp DNVVN thiếu vốn nhưng lại không có đủ điều kiện vay vốn, thì PGD có thể tư vấn thêm cho DN tìm một tổ chức bảo lãnh. Hợp đồng cho vay bảo lãnh có sự cam kết của bên thứ ba sẽ hạn chế rủi ro cho NH mà vẫn có đáp ứng nhu cầu vốn cho các DNVVN. Hay như hình thức mua bán nợ chưa được thực hiện phổ biến ở các NH. Thông thường PGD cũng như nhiều NHTM khác chỉ thực hiện cho vay trực tiếp giữa NH với DNVVN, thì bây giờ PGD có thể cấp tín dụng gián tiếp thông qua việc mua lại các khế ước hoặc chứng từ nợ đã phát sinh và còn trong thời hạn thanh toán.

- ***Cân đối nguồn vốn trong cho vay ngắn hạn và trung dài hạn,đảm bảo chính sách về thời hạn tín dụng hợp lý, phù hợp giữa mục tiêu của PGD với nhu cầu của DNVVN***

Bởi lẽ các khoản vay ngắn hạn có thời gian thu hồi vốn nhanh hơn, mức độ an toàn cao hơn, do đó các NHTM thường có xu hướng cho vay ngắn hạn. Trong khi DNVVN lại cần tới nguồn vốn trung và dài hạn để đổi mới, tăng cường trang thiết bị, thực hiện các phương án, mở rộng hoạt động sản xuất kinh doanh. Vì vậy PGD cần lưu ý trong việc xác định thời hạn tín dụng và kỳ hạn trả nợ phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh của DNVVN, tuổi thọ máy móc, thời gian hoàn vốn của dự án… Điều này sẽ tạo điều kiện để DNVVN nâng cao khả năng trả nợ ngân hàng đúng hạn, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN, tạo uy tín cho DN trong quan hệ tín dụng với NH, đặc biệt tránh hiện tượng đảo nợ.Mặt khác trong thời gian tới

PGD cần tăng cường hoạt động tín dụng trung dài hạn. Cụ thể cần đa dạng các sản phẩm cho vay trung dài hạn,tăng cho vay tiêu dùng,sản xuất, áp dụng các hình thức quảng cáo,marketing nhằm tìm kiếm ,thu hút các DNVVN vay vốn. Song song với đó PGD cần tăng quy mô huy động vốn trung dài hạn để đáp ứng hoạt động cho vay bằng các biện pháp:

- Đa dạng hóa các loại hình gửi tiền, kì hạn gửi tiền
- Phát triển số lượng tài khoản cá nhân thông qua việc khuyến khích các công ty, đơn vị trên địa bàn mở tài khoản chuyển tiền trả lương cho cán bộ công nhân viên.
- Tăng cường công tác tiếp thị và Marketing tới các khách hàng đặc biệt là tầng lớp dân cư bằng các phương thức như tờ rơi, quảng cáo qua loa đài, báo chí, truyền thông… Qua đó giúp người dân hiểu rõ về các dịch vụ NH cung cấp, các chính sách ưu đãi tới khách hàng nhằm thu hút nguồn vốn nhàn rỗi từ dân cư, đặc biệt là nguồn vốn trung, dài hạn).
- Có các chương trình quảng bá sản phẩm và dịch vụ mới, các đợt gửi tiền dự thưởng hay quà tặng cho các khách hàng lớn để tăng thêm số lượng khách hàng gửi tiền vào ngân hàng (đặc biệt là tiền gửi trên 12 tháng).

➢ ***Đa dạng hoá phương thức trả nợ đối với DNVVN***

DN và NH có thể thoả thuận kỳ hạn trả nợ. Cùng với những phương thức trả nợ truyền thống, PGD có thể đưa ra những phương thức trả nợ hấp dẫn khác như: trả nợ làm nhiều lần mà không có kỳ hạn cụ thể hay không có thời hạn trả nợ, tức là bao giờ DN có nguồn trả nợ thì sẽ thực hiện trả nợ. Hình thức này chỉ có thể áp dụng đối với các DNVVN có độ tin tưởng rất cao, có mối quan hệ khăng khít lâu bền với NH nhằm đảm bảo sự an toàn. Nhưng quan trọng việc trả nợ, thời hạn trả nợ vẫn phụ thuộc vào khả năng tài chính của DNVVN. Bởi vậy, PGD cần có quyết sách đúng đắn để vừa đa dạng hóa phương thức trả nợ nhưng vẫn đảm bảo thu nợ đầy đủ, đúng hạn đối với các DNVVN.

3.2.3 Nâng cao chất lượng thẩm định tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ

Thẩm định là một trong những khâu quan trọng trong quy trình tín dụng. Chất lượng thẩm định cho vay luôn là yếu tố quan trọng quyết định chất lượng khoản vay. Nó là yếu tố sống còn không chỉ với ngân hàng mà còn cả đối với khách hàng. Bởi vì khoản vay được thẩm định tốt sẽ giảm rủi ro, nâng cao chất lượng tín dụng của ngân hàng; bên cạnh đó còn đảm bảo phương án sản xuất của khách hàng là đúng đắn và đem lại hiệu quả cao.

Thẩm định tín dụng là một quá trình liên tục từ khâu thu thập thông tin đến khâu phân tích các thông tin đó để từ đó có quyết định cho vay hay không:

- **Về thu thập thông tin:**

Thông tin tín dụng là yếu tố quan trọng đầu tiên mà ngân hàng cần khi quyết định cho vay. Cán bộ tín dụng phải thu thập thông tin từ nhiều kênh, nhiều nguồn khác nhau, có khả năng chọn lọc các thông tin có hiệu quả, như vậy sẽ đảm bảo tránh được rủi ro khi ra quyết định cho vay

- Xem xét thông tin từ phỏng vấn người vay, từ sổ sách ngân hàng để thấy được quan hệ vay trả của khách hàng.
- Cần phải nắm bắt thông tin qua các phương tiện thông tin đại chúng, phối hợp với trung tâm thông tin tín dụng của Ngân hàng Nhà nước (CIC), thông tin từ đồng nghiệp bạn bè, thông tin qua mạng máy tính nối với các tổ chức tín dụng khác hay qua mạng thông tin như: internet, vinanet, mạng trí tuệ Việt Nam của FPT....
- Ngoài các thông tin từ báo cáo tài chính, cán bộ tín dụng cần phải chủ động đi khảo sát tình hình tại cơ sở của các doanh nghiệp. Qua đó, ngân hàng có thể nắm bắt được thông tin về khả năng sản xuất nói chung của doanh nghiệp, năng lực quản lý, nhu cầu hiện tại và tương lai của khách hàng một cách khách quan.

➢ **Về phân tích và đánh giá khách hàng:** Sau khi thu thập đầy đủ thông tin, cán bộ tín dụng phải phân tích các thông tin này. Qua bản báo cáo tài chính, cần phân tích tốt các chỉ tiêu để từ đó đánh giá tình hình vay nợ, khả năng hoàn trả, tốc độ vòng quay bình quân vốn lưu động, tình hình tiêu thụ sản phẩm, lợi nhuận của DN. Khi phân tích các dữ liệu, cán bộ tín dụng đặc biệt chú ý đến khả năng sinh lời của phương án xin vay và các nguồn thu khác của khách hàng. Sở dĩ như vậy là vì tính khả thi của phương án ảnh hưởng trực tiếp tới khả năng trả nợ của DN. Nếu phương án khả thi dẫn tới hoạt động sản xuất kinh doanh có hiệu quả và tạo nguồn thu thì khách hàng có khả năng trả nợ khi hợp đồng tín dụng đến hạn thanh toán.Nhìn chung, việc phân tích cần tập trung vào các vấn đề sau:

- Khách hàng phải có đầy đủ các điều kiện vay vốn theo quy định cụ thể đối với từng khách hàng, từng loại cho vay để đảm bảo thu hồi nợ gốc, lãi đúng hạn.
- Phương án, dự án vay vốn phải có hiệu quả và tính khả thi.
- Hồ sơ, thủ tục vay vốn phải đầy đủ theo chế độ quy định, nếu có xảy ra tố tụng tranh chấp thì phải đảm bảo an toàn pháp lý cho ngân hàng.
- Năng lực pháp lý của khách hàng như quyết định thành lập hợp pháp, đăng ký kinh doanh, quyết định bổ nhiệm người đại diện hợp pháp trước pháp luật.
- Thẩm định về tính cách, uy tín của khách hàng nhằm hạn chế rủi ro ở mức thấp nhất.

Thông qua việc phân tích tình hình thực trạng của khách hàng, cán bộ tín dụng phải đưa ra được đánh giá chung về thực trạng kinh doanh, tính hợp lý của nhu cầu vay vốn, đánh giá khả năng hoàn trả, tính khả thi của phương án vay vốn. Ngoài ra trong quá trình sử dụng vốn ngân hàng cần tăng cường kiểm soát việc sử dụng vốn vay, từ đó kịp thời đưa ra những giải pháp hợp hỗ trợ, tư vấn kịp thời khi các DNVVN gặp khó khăn trong quá trình sử dụng vốn.

3.2.4 Tổ chức đào tạo cán bộ tín dụng nhằm nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Có thể nói con người là trung tâm của mọi hoạt động và mối quan hệ kinh tế, xã hội cho nên năng lực của con người quyết định chất lượng của hoạt động tạo ra. Không nằm ngoài quy luật đó, năng lực, trình độ của cán bộ tín dụng có ảnh hưởng vô cùng to lớn tới chất lượng của hoạt động tín dụng đối với DNVVN. Nhằm cải thiện chất lượng tín dụng nói chung và chất lượng tín dụng đối với DNVVN nói riêng, PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh cần có những biện pháp mạnh mẽ hơn đối với đào tạo cán bộ tín dụng ngân hàng.

- Chuyên môn hóa cán bộ tín dụng: Mỗi cán bộ tín dụng sẽ được giao phụ trách một nhóm khách hàng nhất định, có những đặc điểm chung về ngành nghề kinh doanh hoặc loại hình doanh nghiệp. Việc phân nhóm tùy theo năng lực, sở trường, kinh nghiệm của từng cán bộ tín dụng. Qua đó, cán bộ tín dụng có thể hiểu biết khách hàng một cách sâu sắc, tập trung vào một công việc của mình và giảm chi phí trong điều tra, tìm hiểu khách hàng, giảm sai sót trong quá trình thẩm định, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng.
- Đào tạo kỹ năng: Ngân hàng đào tạo cán bộ tín dụngt heo các kỹ năng như: kỹ năng giao tiếp, kỹ năng điều tra, kỹ năng phân tích, kỹ năng viết, kỹ năng đàm phán….
- Có cơ chế thưởng phạt, đãi ngộ hợp lý với cán bộ tín dụng: Những cán bộ thiếu tinh thần trách nhiệm, làm thất thoát vốn, vi phạm cơ chế cần được xử lý nghiêm minh, đặc biệt đối với những cán bộ có hành vi tiêu cực làm ảnh hưởng đến lợi ích của ngân hàng. Tùy theo mức độ có thể áp dụng các hình thúc xử lý như: chuyển công tác, đình chỉ, sa thải…
- Ngân hàng cần sớm thực hiện tiêu chuẩn hóa cán bộ tín dụng, đưa việc nâng cao trình độ trở thành mục tiêu phấn đấu. Công tác đào tạo cần tập trung theo trọng điểm và đào tạo một cách toàn diện để thực sự có được những cán bộ đủ năng lực và hiểu biết phục vụ yêu cầu công tác, tránh đào tọa lan tràn, lãng phí.

- Ưu tiên đào tạo cán bộ chủ chốt trước, sau đó đào tạo cán bộ kế cận, có năng lực và phẩm chất đạo đức. Ngân hàng nên chú trọng đào tạo nâng cao chất lượng hơn là số lượng.
- Ngân hàng nên chọn những cán bộ có đầy đủ năng lực và nhiệt tình công tác vào hoạt động tín dụng trung, dài hạn. Tuyển chọn những cán bộ trẻ tuổi có năng lực thực sự chuẩn bị cho đội ngũ kế cận.
- Hàng năm, mở các khoá thi tuyển các cán bộ ngân hàng mới với chất lượng thi tuyển cao, công bằng để có được lớp cán bộ trẻ, năng động, có những hiểu biết cập nhật về ngành ngân hàng. Sau khi đã được tuyển chọn từ kỳ thi, ngân hàng nên mở một khoá huấn luyện cho lớp cán bộ trẻ này để họ có những kinh nghiệm nghề nghiệp ban đầu. Bên cạnh đó, có thể tuyển chọn cán bộ qua các hình thức tài trợ cho các trường đại học, viện nghiên cứu, trung tâm đào tạo... để tìm kiếm những sinh viên tài năng ngay từ khi còn ngồi trên giảng đường đại học, đào tạo cho họ để họ trở thành một cán bộ giỏi của ngân hàng trong tương lai.
- Tổ chức tập huấn đào tạo lại cán bộ hoặc bổ sung kiến thức nghiệp vụ. Các lớp tập huấn không nên tổ chức chung ở một hội trường lớn là nơi mà ai cũng có thể làm việc riêng. Nên tổ chức thành các lớp nhỏ với số lượng trên dưới 10 học viên như vậy sẽ đảm bảo chất lượng hơn.
- Ngân hàng có thể tạo điều kiện thuận lợi về giờ giấc, học phí …để giúp cán bộ tham gia lớp học nâng cao trình độ. Cán bộ sau khi được ngân hàng cử đi học cũng phải chịu trách nhiệm cụ thể tránh bệnh hình thức, tránh việc ngân hàng bỏ tiền cho cán bộ đi học nhưng sau khi kết thúc lại không mang lại hiệu quả trong công việc.

3.2.5 Thực hiện công tác thu nợ hiệu quả, hạn chế và xử lý nợ quá hạn ,nợ xấu

Thu nợ có hiệu quả thể hiện chất lượng tín dụng cao. Vì vậy NH cần có 1 hệ thống biện pháp thu nợ hữu hiệu để nhắc nhở những khoản nợ đến hạn cũng như đôn đốc khách hàng trả nợ.Việc gửi giấy báo nợ và tiến hành

đòi nợ có hệ thống phải được thực hiện đối với tất cả khách hàng, trong giấy báo lời lẽ phải lịch thiệp song phải cương quyết, nghiêm khắc yêu cầu khách hàng thanh toán đầy đủ đúng hạn.

Ngân hàng duy trì thường xuyên việc tổ chức phân tích tình hình dư nợ chung toàn NH và dư nợ đến từng cán bộ tín dụng qua đó xác định rõ món vay có vấn đề, nợ quá hạn tiềm ẩn. Tổ chức quá trình kiểm soát cẩn thận và nghiêm túc để đảm bảo xem xét và đánh giá đúng đặc tính của khoản vay, bao gồm:

- Đánh giá quá trình thanh toán của khách hàng để đảm bảo rằng khách hàng không vi phạm quá trình thanh toán.
- Đánh giá chất lượng và tình trạng của tài sản thế chấp.
- Xem xét đầy đủ các khía cạnh của HĐTD để đảm bảo NH được quyền hợp pháp sở hữu 1 phần hay toàn bộ tài sản thế chấp trong trường hợp người vay không có khả năng thanh toán nợ.
- Đánh giá thay đổi trong tình hình tài chính của người vay và những thay đổi trong các dự báo, đánh giá những yếu tố làm tăng, giảm nhu cầu tín dụng của người vay.

➢ Để xử lý nợ quá hạn cần thực hiện những biện pháp sau:

- Đối với nợ quá hạn phải thu ngay: Cán bộ tín dụng đôn đốc thu hồi nợ, khi khách hàng có khả năng trả nợ thì phải thu ngay 100% cả gốc lẫn lãi. Nếu khách hàng chưa đủ thì có bao nhiêu thu bấy nhiêu, tránh trường hợp khách hàng sử dụng tiền đó vào mục đích khác. Cán bộ tín dụng phải xác định được các nguồn hoàn trả của người vay.
- Đối với những khoản nợ quá hạn thu từng phần (là những khoản nợ quá hạn mà khách hàng không có khả năng thanh toán ngay 1 lần) căn cứ vào cam kết trả nợ của khách hàng và điều tra của cán bộ tín dụng mà chia số nợ ra làm nhiều kì phù hợp với khả năng của khách hàng, mỗi lần không dưới 20% dư nợ trên khế ước.

- Đối với nợ khó đòi: NH nên xem xét và đánh giá cho từng nguyên nhân cụ thể, nếu khách hàng sử dụng vốn sai mục đích, sản xuất kém hiệu quả dẫn đến thua lỗ, khách hàng lảng tránh cố tình không trả nợ…NH cần có biện pháp cứng rắn, phối hợp với các cơ quan chức năng chính quyền địa phương cưỡng chế , thanh lý tài sản đảm bảo tiền vay. Nếu do nguyên nhân bất khả kháng thì cần lập danh sách chuyển lên NH cấp trên để có biện pháp xử lý kịp thời như khoanh nợ, giãn nợ, bán nợ…

3.2.6 Tăng cường công tác kiểm tra, kiểm soát hoạt động tín dụng đối với DNVVN

Tăng cường công tác kiểm tra ,kiểm soát được thực hiện xuyên suốt quy trình tín dụng nhằm đảm bảo sự an toàn cho hoạt động tín dụng và ổn định chất lượng tín dụng. Kiểm tra , kiểm soát cần thiết thực hiện từ khi khách hàng gửi hồ sơ tín dụng cho tới khi kết thúc hợp đồng tín dụng. Công tác kiểm tra, kiểm soát tín dụng DNVVN bao gồm:

Kiểm tra các thông tin từ hồ sơ tín dụng của DNVVN, đối chiếu với thực tế và những thông tin thu thập được từ các tổ chức tín dụng khác hay thông tin lưu trữ tại đơn vị. Hoạt động này có tác dụng chứng thực nguồn thông tin khách hàng đưa tới là đúng đắn và có thêm nguồn dữ liệu phục vụ quá trình phân tích, thẩm định khách hàng cùng khoản tín dụng sẽ cấp.

Kiểm tra, kiểm soát đối với quá trình phân tích, thẩm định DNVVN và khoản tín dụng được đề cập. Đối với công tác phân tích, thẩm định yêu cầu sự chính xác và tính độc lập, khách quan rất cao, để có thể đưa ra được quyết định tín dụng đúng đắn. Bởi vậy, kiểm tra, kiểm soát trong giai đoạn này có nhiệm vụ kiểm tra tính hợp lý, chính xác của kết quả phân tích, thẩm định, kiểm soát quá trình thực hiện có diễn ra độc lập, khách quan hay không. Cuối cùng là tái kiểm tra, kiểm soát đối với quyết định tín dụng để chắc chắn quyết định là đúng đắn.

Kiểm tra, kiểm soát sau khi cho vay đối với DNVVN. Sau khi khoản tín dụng được cấp, công tác kiểm tra, kiểm soát là vô cùng quan trọng. Kiểm tra,

kiểm soát ở đây có nhiệm vụ kiểm tra xem doanh nghiệp có sử dụng vốn vay đúng mục đích hay không nhằm hạn chế rủi ro, kiểm soát tình hình thực tế tại DN. Bên cạnh đó, ngân hàng có thể đóng góp thêm ý kiến để giúp cho DN đi đúng hướng và hoạt động có hiệu quả, làm gia tăng khả năng trả nợ cho ngân hàng, góp phần nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng đối với DNVVN.

Quan trọng hơn, kiểm tra, kiểm soát góp phần tạo tính minh bạch, công bằng trong quá trình thực hiện hoạt động tín dụng tại ngân hàng. Bởi vậy, kiểm tra, kiểm soát tín dụng DNVVN là rất cần thiết với công tác nâng cao chất lượng tín dụng DNVVN.

3.3 Kiến nghị

3.3.1 Kiến nghị đối với Nhà nước

Trong hoạt động của mình, mọi thành phần kinh tế, ngoài việc chịu tác động của những diễn biến trên thị trường, bên cạnh đó còn phải tuân thủ pháp luật do nhà nước ban hành. Nhà nước có vai trò quan trọng trong việc định hướng hoạt động cho các cá nhân, tổ chức kinh tế, trong đó bao gồm cả ngân hàng thương mại và DNVVN. Luật pháp giúp các thành phần kinh tế phát triển theo đúng lộ trình mà nhà nước đã vạch ra. Vì vậy để có thể nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại đơn vị, em xin gửi tới cơ quan nhà nước một số kiến nghị nhằm nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh nói riêng và các NHTM trong hệ thống NH nói chung.

1. *Nhà nước cần đẩy nhanh công tác hoàn thiện khung pháp lý đối với DNVVN*. Chính phủ và các ban ngành cần tiếp tục hoàn thiện hệ thống pháp luật để khuyến khích các DNVVN phát triển, bên cạnh đó vẫn yêu cầu các doanh nghiệp hoạt động kinh doanh theo đúng pháp luật. Nhà nước cần ban hành các đạo luật cơ bản, tạo môi trường pháp lý cần thiết để các DNVVN dễ dàng hoạt động sản xuất kinh doanh. Đồng thời có những quyết sách hỗ trợ đúng đắn, giúp DNVVN thực hiện các biện pháp đảm bảo nghĩa vụ trả nợ đối với ngân hàng. Công tác này nếu thực hiện tốt sẽ tạo môi trường pháp lý

thuận lợi cho DNVVN yên tâm sản xuất, kinh doanh, nâng cao khả năng hoàn trả khoản tín dụng cho ngân hàng, từ đó góp phần nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN. Mặt khác, nhà nước cũng cần đưa ra những văn bản luật chi tiết giúp các ngân hàng dễ dàng trong việc xử lý tài sản đảm bảo nợ khi có rủi ro xảy ra. Thể hiện rõ nhất, cần nhanh chóng hoàn thiện luật sở hữu tài sản và các văn bản dưới luật quy định rõ chức năng, nhiệm vụ, quyền hạn của các cơ quan quản lý nhà nước về cấp chứng thư, sở hữu tài sản. Nhà nước cũng cần xem xét ban hành các văn bản dưới luật hướng dẫn việc thực hiện xử lý, phát mại tài sản thế chấp, cầm cố và bảo lãnh. Như vậy mới góp phần tạo ra môi trường pháp lý rõ ràng, lành mạnh, có sự đảm bảo chắc chắn hơn cho các ngân hàng thương mại và từ đó mà khuyến khích họ trong việc cho vay vốn đối với các DNVVN.

2. *Nhà nước cần tạo môi trường kinh doanh bình đẳng giữa các DNVVN và giữa DNVVN với các thành phần kinh tế khác*. Đối với các DNVVN với nhau, không nên phân biệt doanh nghiệp nhà nước với doanh nghiệp ngoài quốc doanh. Nhà nước cần phải có những quy định hiện hành và quy tắc điều chỉnh sao cho việc tiếp cận vốn tín dụng ngân hàng dài hạn và trung hạn không sự phân biệt đối xử với DNVVN trong với doanh nghiệp nhà nước bởi hiện nay vẫn có sự ưu tiên của nhà nước cho các doanh nghiệp nhà nước. Điều này gây khó khăn cho các DNVVN còn lại không những trong việc tiếp cận vốn mà còn trong hoạt động sản xuất kinh doanh và cạnh tranh. Bên cạnh đó, với những hạn chế về nguồn lực, DNVVN phải đối mặt với bất lợi khi tham gia thị trường mà có các doanh nghiệp lớn chiếm lĩnh. Cho nên nhà nước cần có những biện pháp ưu đãi đối với DNVVN, khuyến khích phát triển hơn là chỉ chú trọng vào các doanh nghiệp lớn. Một khi công tác này được thực hiện sẽ có tác động tích cực tới quá trình hoạt động và kết quả kinh doanh của DNVVN, nâng cao khả năng hoàn trả vốn vay của doanh nghiệp cho ngân hàng, góp phần cải thiện chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại ngân hàng.

3. *Nhà nước cần có thêm các biện pháp hỗ trợ DNVVN kịp thời.* Biết được tầm quan trọng và vai trò của DNVVN trong sự nghiệp phát triển đất nước, nhà nước ta đã đề ra những biện phát nhằm giúp DNVVN phát triển như là chính sách hỗ trợ lãi suất của chính phủ trong năm 2009, tạo lập các quỹ bảo lãnh, quỹ hỗ trợ doanh nghiệp phát triển. Mục tiêu của các chính sách là tạo điều kiện cho DNVVN có khả năng phát triển nhưng không đủ năng lực tài chính để có thể khai thác được nguồn vốn tín dụng, quỹ sử dụng nguồn vốn của mình để bảo lãnh cho các món vay ngắn hạn, trung và dài hạn. Nhưng như thế chưa đủ để có thể hỗ trợ tốt, khi số DNVVN tăng lên nhanh chóng và tình hình kinh tế ngày một khó khăn. Nhà nước cần thành lập thêm các công ty cho thuê tài chính nhằm đáp ứng nhu cầu vốn trung và dài hạn cho các DNVVN, đồng thời có một số chính sách ưu đãi dành cho khối doanh nghiệp này trong hoạt động sản xuất kinh doanh.

4. *Chính phủ cần sớm có các biện pháp trong công tác quy hoạch vùng miền nhằm phát triển thế mạnh của vùng.* Hơn ai hết, các nhà quản lý doanh nghiệp hiểu rằng, để có thể hoạt động sản xuất kinh doanh mang lại hiệu quả cao, họ cần tận dụng những điểm thuận lợi tại địa phương, nơi họ đặt trụ sở. Vì vậy mà các chính sách liên quan tới quy hoạch, nâng cao thế mạnh vùng miền sẽ giúp các doanh nghiệp phát triển mạnh nhất có thể. Việc các DNVVN có thể phát triển thuận lợi có tác động trực tiếp tới khả năng hoàn trả vốn vay cho ngân hàng, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN. Bên cạnh đó cũng tận dụng mọi nguồn lực quý hiếm tại địa phương và rộng hơn là cả nước, tạo điều kiện phát triển nền kinh tế đất nước với nhiều thành phần đa dạng.

5. *Nhà nước cần tiếp tục kiện toàn, nâng cao năng lực hoạt động của các cơ quan đăng ký kinh doanh, thuế...* Cụ thể, các bộ Kế hoạch và Đầu tư, bộ Tài chính và Uỷ ban Nhân dân các tỉnh/ thành phố cần triển khai chương trình kết nối mạng thông tin giữa các cơ quan đăng ký kinh doanh, thuế, ứng dụng khoa học công nghệ thông tin trong quá trình đăng ký thành lập doanh nghiệp

để đẩy mạnh công tác đăng ký và giám sát đối với doanh nghiệp, trong đó có DNVVN. Những định hướng đúng đắn ngay từ ngày đầu thành lập và sự điều chỉnh hợp lý thông qua quá trình theo dõi hoạt động sản xuất kinh doanh của DNVVN sẽ giúp các doanh nghiệp làm ăn có hiệu quả hơn. Việc này có ý nghĩa hết sức quan trọng đối với nhận thức kinh doanh cũng như nghĩa vụ hoàn trả đầy đủ thuế và các khoản nợ của doanh nghiệp, góp phần cải thiện chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại ngân hàng thương mại.

3.3.2 Kiến nghị đối với ngân hàng nhà nước

Ngân hàng là một lĩnh vực hoạt động đặc thù, bởi vậy mà các tổ chức tín dụng và những thành phần có liên quan khi tham gia hoạt động ngân hàng phải tuân theo luật riêng do NHNN quy định. Bởi vậy, NHNN là cơ quan có ảnh hưởng mạnh mẽ tới mọi hoạt động trong hệ thống ngân hàng, trong đó bảo gồm cả hoạt động tín dụng và công tác nâng cao chất lượng tín dụng. Để góp phần nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh, em xin đưa ra một số kiến nghị đối với ngân hàng nhà nước như sau:

1. *NHNN cần tiếp tục thực hiện điều hành chính sách tiền tệ một cách thận trọng nhưng linh hoạt theo nguyên tắc thị trường, nhằm ổn định giá trị đồng tiền, kiểm soát và kiềm chế lạm phát góp phần tăng trưởng kinh tế.*

Trong giai đoạn hiện nay, khi nền kinh tế đang có những diễn biến khó lường, nhất là cuộc khủng hoảng và suy thoái kinh tế nghiêm trọng trong năm 2008 và 2011 đã làm cho lạm phát tăng cao, đồng tiền mất giá, ảnh hưởng sâu sắc tới hoạt động của hệ thống ngân hàng và các tổ chức kinh tế, trong đó có DNVVN. Thể hiện rõ nhất là sự đi xuống của cả hệ thống ngân hàng bởi nợ quá hạn và nợ xấu tăng cao, cùng với đó là các DNVVN đua nhau thu hẹp sản xuất, hoạt động cầm chừng, hay thậm chí là phá sản. Tại đây, chính sách lãi suất chưa phát huy được vai trò của nó. Bởi vậy, trong thời gian tiếp theo, NHNN cần sáng suốt hơn khi thực thi công cụ này, nhằm đảm bảo môi trường kinh tế ổn định, tạo điều kiện cho doanh nghiệp và ngân hàng yên tâm phát

triển. Từ đó, mới góp phần nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN không những tại đơn vị mà còn trong toàn hệ thống ngân hàng.

2. *NHNN nên nghiên cứu hoàn thiện môi trường pháp lý cho hoạt động kinh doanh NH, đặc biệt là hoạt động tín dụng*. Mặc dù đã có nguồn luật điều chỉnh, song do hoạt động NH, cụ thể là hoạt động tín dụng khá phức tạp và thường xuyên thay đổi, vì vậy mà NHNN cần có những nghiên cứu sâu sắc hơn về môi trường pháp lý và triển khai công tác thu thập ý kiến đóng góp và sửa đổi kịp thời. Việc hoàn thiện luật pháp trong hệ thống NH, quan trọng nhất là luật các tổ chức tín dụng, sẽ tạo điều kiện thuận lợi cho các NHTM thực hiện cho vay đối với các DNVVN. Bên cạnh đó, ngân hàng nhà nước nên xây dựng cơ chế cho vay riêng biệt đối với các DNVVN nhằm phù hợp với chủ trương phát triển DNVVN của nhà nước.

3. *NHNN phải không ngừng đẩy mạnh công cuộc tái cấu trúc hệ thống ngân hàng*. Đầu tiên cần cơ cấu lại các NHTM quốc doanh theo hướng cổ phần hóa nhằm phù hợp với xu hướng phát triển tất yếu hiện nay của nên kinh tế. Bên cạnh đó, cần tái cấu trúc hệ thống ngân hàng thông qua việc loại bỏ các ngân hàng yếu kém, nhằm hạn chế những hoạt động gây ảnh hưởng tiêu cực cho sự phát triển của nền kinh tế đất nước. Công cuộc tái cấu trúc mặc dù là vấn đề khó khăn nhưng các cơ quan quản lý, trung tâm là NHNN cần có những biện pháp mạnh mẽ vì mục tiêu thanh lọc hệ thống NH. Đối với vấn đề nợ xấu – vấn đề gây nhức nhối trong suốt thời gian qua, NHNN nên có phương án cụ thể hơn nữa. Tới đây NHNN nên lập ra một tổ chức riêng, chuyên biệt nhằm xử lý tình trạng này. Nguồn tài trợ có thể từ ngân sách nhà nước, từ sự đóng góp của tất cả các NHTM, tổ chức tín dụng cùng những chiến lược sáng suốt thì khả năng nợ xấu được đẩy lùi trong thời gian ngắn nhất là hoàn toàn thực hiện được. Song song với đó, NHNN cần khuyến khích việc nghiên cứu và áp dụng các tiến bộ khoa học kỹ thuật vào quy trình nghiệp vụ. Khi xã hội và nền kinh tế này càng phát triển thì việc áp dụng công nghệ tiên tiến càng giúp các ngành, cụ thể là lĩnh vực ngân hàng tiếp cận gần hơn với khách hàng và tiện ích hơn trong hoạt động của mình. Công tác này

giúp hệ thống ngân hàng ngày càng phát triển hơn, góp phần nâng cao chất lượng tín dụng trong đó có chất lượng tín dụng đối với DNVVN.

3.3.3 Kiến nghị đối với tỉnh Quảng Ninh

Nằm trên địa phận tỉnh Quảng Ninh, PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh chịu ảnh hưởng sâu sắc từ các chính sách mà tỉnh đề ra. Vì vậy những thay đổi tiến bộ trong cách quản lý và đưa ra quyết sách của tỉnh có thể góp phần nâng cao chất lượng hoạt động tín dụng tại đơn vị đối với DNVVN. Cụ thể, tỉnh cần chú trọng hơn vào việc phát triển quỹ bảo lãnh tín dụng dành cho các DNVVN theo quyết định của chính phủ, nhằm tạo điều kiện giúp đỡ tối đa cho các doanh nghiệp này. Quỹ có tác dụng bảo lãnh tín dụng cho các DNVVN khi tài sản thế chấp của họ không đủ để đảm bảo cho khoản vay tại ngân hàng. Việc làm này cực kỳ cần thiết bởi một trong những hạn chế của khối khách hàng này là nguồn vốn cũng như tài sản còn hạn chế. Quỹ được thành lập từ nguồn vốn nhà nước, từ các ngân hàng thương mại và nguồn vốn của các cá nhân và tổ chức khác. Bên cạnh đó, việc phát triển quỹ cũng được hưởng một số ưu đãi nhất định, chịu quản lý của cơ quan có thẩm quyền tại tỉnh Quảng Ninh. Quỹ này gần giống như một tổ chức tín dụng và đặc biệt là mức phí là lãi suất ưu đãi cho các khoản bảo lãnh. Việc phát triển tốt quỹ bảo lãnh tín dụng có thể coi là công tác cứu cánh quan trọng đối với DNVVN, đặc biệt trong hoàn cảnh kinh tế khó khăn hiện nay cũng như môi trường kinh doanh bất lợi bởi hàng rào hỗ trợ bị bãi bỏ theo lộ trình Việt Nam gia nhập WTO.

3.3.4 Kiến nghị đối với BIDV

Điều kiện tiên quyết khi công tác nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh phụ thuộc nhiều vào chính sách và đường lối hoạt động của BIDV nói chung. Bởi vậy muốn nâng cao chất lượng đối với DNVVN tại đơn vị, thì chính bản thân BIDV cũng nên có những điều chỉnh hợp lý. Cụ thể là:

1. *BIDV cần tạo điều kiện cho các DNVVN tiếp cận với hoạt động cho thuê tài chính*. Hoạt động cho thuê tài chính là một hoạt động khá mới mẻ tại Việt Nam. Mặc dù có rất nhiều công ty cho thuê tài chính tại Việt Nam, song việc tiếp cận với hoạt động này còn khá xa lạ với nhiều doanh nghiệp. BIDV

có hai công ty cho thuê tài chính I và II nhưng hoạt động của hai công ty này còn khá khiêm tốn. Hơn nữa hoạt động này còn chưa triển khai tại tại tỉnh Quảng Ninh, trong khi Agribank đã có chi nhánh của công ty cho thuê tài chính tại địa bàn tỉnh.Với những lợi thế rất lớn của cho thuê tài chính đối với doanh nghiệp, đặc biệt là các DNVVN trong việc mua sắm thiết bị, phát triển quy mô sản xuất thì việc sớm triển khai hoạt động này cũng là một biện pháp tốt nhằm giải quyết các vấn đề về vốn đầu tư của doanh nghiệp. Đồng thời nó cũng làm tăng doanh thu của ngân hàng và tạo một sức cạnh tranh cho đơn vị thuộc BIDV Quảng Ninh trước các đối thủ khác.

2. *BIDV cần phát triển hình thức thấu chi dành cho doanh nghiệp*. Đây là một hình thức cho vay phổ biến trên thế giới nhưng tại Việt Nam nó mới chỉ được áp dụng chủ yếu cho các khách hàng cá nhân còn đối với các doanh nghiệp thì được rất ít ngân hàng áp dụng. Do đó nếu triển khai được loại hình cho vay này sẽ tạo ra rất nhiều thuận lợi cho doanh nghiệp khi đi vay, nhất là cho các DNVVN. Tuy các DNVVN có lượng vốn ít, song hầu hết các doanh nghiệp này đều có tốc độ quay vòng vốn khá nhanh. Vì thế nhu cầu vay vốn khá thường xuyên. So với cho vay theo hạn mức thì cho vay thấu chi linh hoạt hơn, đáp ứng nhanh chóng nhu cầu vay vốn của doanh nghiệp. Cho nên để tạo ra sự khác biệt với các đối thủ cạnh tranh, BIDV nên nhanh chóng triển khai loại hình cho vay này tại tỉnh Quảng Ninh để giúp cho BIDV Quảng Ninh, mà cụ thể là PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh tạo được lợi thế cạnh tranh mới so với các ngân hàng khác.

3. *NH cần xây dựng một cơ chế lãi suất linh hoạt cho DNVVN*: Với đặc điểm năng lực tài chính hạn chế, vốn đầu tư ban đầu ít ỏi cộng thêm khả năng tự tích luỹ vốn thấp nên DNVVN gặp khó khăn trong việc mở rộng quy mô sản xuất kinh doanh. Mặt khác, khối lượng vốn vay của từng DN tương đối ít trong khi chi phí giao dịch lại cao. Vì vậy khiến các NH e ngại khi cho vay đối với DNVVN và nếu có cho vay thì thường áp dụng mức lãi suất cao để bù đắp chi phí, rủi ro. Điều này càng làm cho DNVVN khó tiếp cận nguồn vốn tín dụng NH. Vấn đề đặt ra là ngân hàng có một cơ chế lãi suất linh hoạt đối với DNVVN. Thực tế tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh, ngoài các mức

lãi suất cho vay thông thường áp dụng cho mọi đối tượng khách hàng thì cũng đã có áp dụng mức lãi suất ưu đãi cho một số doanh nghiệp, nhưng vấn đề này vẫn chưa thực sự được quan tâm, chú trọng. Để góp phần tăng khả năng tiếp cận nguồn vốn tín dụng ngân hàng của DNVVN, đồng thời cải thiện chất lượng tín dụng đối với khối khách hàng này thì BIDV nên quan tâm áp dụng mức lãi suất linh hoạt. Lãi suất cho vay được xây dựng trên cơ sở lãi suất huy động bình quân cộng với hệ số bù rủi ro và tỷ lệ lợi nhuận dự kiến. Ngoài ra, lãi suất cho vay còn phụ thuộc vào chính sách tiền tệ của nhà nước, từng loại thời hạn khác nhau, khối lượng vay, thời kỳ khác nhau.Với từng đối tượng khách hàng có mức lợi nhuận dự kiến và hệ số rủi ro khác nhau NH có thể áp dụng các mức lãi suất khác nhau nhằm thu hút và giữ khách hàng, lấy lãi suất để làm công cụ kích thích các đối tượng hoạt động có hiệu quả. Cụ thể:

Chính sách lãi suất phải linh hoạt theo đối tượng DNVVN vay vốn. Với khách hàng quen thuộc, có uy tín thì sẽ được hưởng một mức lãi suất ưu đãi thấp hơn. Điều đó góp phần củng cố mối quan hệ lâu dài của khách hàng với NH, cụ thể ở PGD Cẩm Phả – CN BIDV Quảng Ninh. Hơn nữa khuyến khích DNVVN tích cực làm ăn có hiệu quả, trả nợ gốc là lãi đúng hạn cho ngân hàng, góp phần cải thiện chất lượng tín dụng đối với DNVVN. Bên cạnh đó, tuỳ vào từng lĩnh vực hoạt động, ngành nghề kinh doanh của DN mà có những ưu đãi về lãi suất nhằm kích thích DN trong khu vực, ngành nghề đó phát triển. Ngoài ra có thể tuỳ từng trường hợp cụ thể như DN đến vay vốn mà NH có thể giảm lãi suất hoặc có nhiều ưu đãi khác về thời hạn vay hoặc tổng giá trị khoản vay.

NH cần đa dạng hoá các loại hình lãi suất để tạo điều kiện phù hợp với chu kỳ sản xuất kinh doanh của DN. Dựa vào từng loại lãi suất và từng kỳ hạn, khách hàng có nhiều cơ hội lựa chọn khoản vay thích hợp đảm bảo cho hoạt động kinh doanh của họ đạt hiệu quả cao, nâng cao khả năng trả nợ đầy đủ, đúng hạn cho NH. Đó là yếu tố quan trọng góp phần nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh.

KẾT LUẬN

Hoạt động tín dụng trong đó có hoạt động tín dụng đối với DNVVN là hoạt động chính mang lại nguồn thu chủ yếu cho ngân hàng. Nhưng đồng hành với đó có không ít những rủi ro trong quá trình thực hiện, gây ảnh hưởng tới chất lượng tín dụng nói chung và chất lượng DNVVN nói riêng. Hiện nay, tại hầu hết các đơn vị vấn đề về chất lượng tín dụng, đặc biệt đối với DNVVN luôn làm đau đầu các nhà quản trị. Bởi vậy việc nghiên cứu và tìm ra giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN là vô cùng cấp thiết.

Trong thời gian thực tập tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh, nhận thức được rằng đơn vị cũng gặp phải những khó khăn nêu trên. Mặc dù đã chú trọng nâng cao phát triển chất lượng tín dụng đối với DNVVN và đạt được không ít những thành tựu đáng kể, song bên cạnh đó PGD vẫn vấp phải một số những hạn chế nhất định. Vì vậy, em đã chọn cho mình đề tài: "Giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với doanh nghiệp vừa và nhỏ tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh" với mong muốn được đóng góp ý kiến của bản thân góp phần nâng cao chất lượng tín dụng DNVVN tại đơn vị. Trong phạm vi bài viết gồm những nội dung chủ yếu sau:

Thứ nhất, nêu và làm rõ các vấn đề cơ bản liên quan tới chất lượng tín dụng đối với DNVVN trong đó đặc biệt là:

- Làm rõ nội dung chất lượng tín dụng đối với DNVVN và các vấn đề liên quan.

- Xây dựng 5 chỉ tiêu đánh giá chất lượng tín dụng đối với DNVVN: tỷ trọng dư nợ ;tỷ lệ nợ xấu, nợ quá hạn ;tỷ trọng dư nợ có tài sản đảm bảo ;hiệu suất sử dụng vốn;lợi nhuận ,mức sinh lời của hoạt động tín dụng .

- . Lấy những chỉ tiêu đó làm cơ sở cho việc phân tích thực trạng chất lượng tín dụng đối với DNVVN ở chương 2.

- Phân tích các nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng đối với DNVVN, trong đó bao gồm 5 nhân tố chủ quan và 5 nhân tố khách quan,

thông qua đó giúp cho việc đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng đối với DNVVN ở chương 2.

Thứ hai, phản ánh, phân tích và đánh giá thực trạng chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh trong giai đoạn 2010 – 2012, từ đó rút ra những thành tựu đạt được, những hạn chế còn tồn tại và nêu ra nguyên nhân.

Trên cơ sở 5 chỉ tiêu đưa ra, nhìn chung, chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại PGD tương đối ổn định, song vẫn còn tồn tại một số hạn chế. Dư nợ và tốc độ tăng trưởng dư nợ của DNVVN tại PGD có xu hướng tăng nhanh, hoạt động tín dụng đem lại lợi nhuận cao cho đơn vị, có hiệu suất sử dụng vốn, vòng quay vốn tín dụng tương đối tốt. Nhưng bên cạnh đó, tỷ lệ nợ xấu và nợ quá hạn vẫn có chiều hướng tăng lên mặc dù nhóm nợ không có khả năng thu hồi vốn đã giảm.

Nguyên nhân dẫn tới những hạn chế còn tồn tại được xem xét dựa trên những nhân tố ảnh hưởng đến chất lượng tín dụng đối với DNVVN. Từ đó rút ra 6 nguyên nhân chủ quan và 5 nguyên nhân khách quan. Trong đó nổi bật là những vấn đề về: nguồn lực cán bộ tín dụng, điều kiện thông tin và trang thiết bị trong PGD, môi trường kinh tế, pháp lý và năng lực của các DNVVN.

Thứ ba, trên cơ sở từ những hạn chế và nguyên nhân được rút ra, đề tài đã mạnh dạn đưa ra một số giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh. Bên cạnh đó, đề tài cũng trình bày một số kiến nghị cụ thể với chính phủ, ngân hàng nhà nước, cơ quan quản lý tỉnh Quảng Ninh và BIDV nhằm tạo điều kiện thuận lợi cho việc thực hiện các giải pháp nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại đơn vị.

Nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN là một vấn đề vô cùng quan trọng trong các ngân hàng thương mại nói chung và tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh nói riêng. Mặc dù đơn vị đã cố gắng thực hiện nhiều giải pháp nhằm nâng cao chất lượng tín dụng trong thời gian qua, nhưng công

tác này vẫn còn gặp phải một số những hạn chế nhất định. Qua nội dung trên, đề tài đã nêu ra những giải pháp cùng kiến nghị cụ thể với mục đích góp phần khắc phục khó khăn này. Song do vốn hiểu biết trên lý thuyết và thực tế còn khiêm tốn nên bài viết không tránh khỏi thiếu sót. Vì vậy, vấn đề về công tác nâng cao chất lượng tín dụng đối với DNVVN tại PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh vẫn cần được xem xét và nghiên cứu sâu hơn nữa để chất lượng tín dụng nói chung và cụ thể đối với DNVVN ngày càng tốt hơn.

DANH MỤC TÀI LIỆU THAM KHẢO

1. Tiền tệ, Ngân hàng và thị trường tài chính, Frederic S.Mishkin – NXB Khoa học kỹ thuật 1994

2. Giáo trình Quản trị Ngân Hàng Thương Mại, PGS.TS Phan Thị Thu Hà – NXB Giao thông vận tải – HN 3/2009.

3. Tài chính doanh nghiệp, Thẩm định tài chính dự án, PGS. TS Lưu Thị Hương - NXB Thống kê.

4. Giáo trình Nghiệp vụ Ngân hàng thương mại, PGS.TS Nguyễn Đăng Dờn – NXB Đại học Quốc Gia TPHCM.

5. Các văn bản luật NHNN Việt Nam và luật các tổ chức tín dụng.

6. Kết quả hoạt động kinh doanh từ năm 2010 tới 2012 của PGD Cẩm Phả - CN BIDV Quảng Ninh

7. Website của BIDV: www.bidv.com.vn, website của Viện nghiên cứu quản lý kinh tế trung ương: www.ciem.org.vn/

8. Sổ tay tín dụng của BIDV